

UNIVERSITÉ DE LYON. — FACULTÉ DE DROIT

DU RÔLE DES DÉBOUCHÉS EN AGRICULTURE

La Production et la Vente du Lait dans la Région Lyonnaise

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences Politiques et Économiques)

SOUTENUE DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE LYON

Le 6 Avril 1908

PAR

Marius MAURER

LYON

IMPRIMERIE V^e M. PAQUET

46, RUE DE LA CHARITÉ, 46

1908

UNIVERSITÉ DE LYON

ÉCOLE DOCTORALE

THÈSE
POUR LE DOCTORAT

Président : M. [Nom]
Rapporteur : M. [Nom]
Examinateur : M. [Nom]

UNIVERSITÉ DE LYON

FACULTÉ DE DROIT

- MM. CAILLEMER, C. ✱, I. ☞, doyen, professeur de Droit civil, correspondant de l'Institut.
MABIRE, ✱, I. ☞, professeur honoraire.
GARRAUD, I. ☞, professeur de Droit criminel.
APPLETON (Charles), I. ☞, professeur de Droit romain.
FLURER, I. ☞, professeur de Droit civil, assesseur du Doyen.
THALLER, ✱, I. ☞, professeur honoraire.
AUDIBERT, I. ☞, professeur honoraire.
COHENDY, O ✱, I. ☞, professeur de Droit commercial.
PIC, I. ☞, professeur de Droit international public.
APPLETON (Jean), I. ☞, professeur de Droit administratif.
LAMBERT, A. ☞, professeur d'Histoire générale du Droit français.
BOUVIER, I. ☞, professeur de Science financière et de Législation française des finances.
LAMEIRE, A. ☞, professeur d'Histoire du Droit public et de Droit administratif.
JOSSEMERAND, A. ☞, professeur de Droit civil.
BROUILHET, A. ☞, professeur d'Économie politique.
HUVELIN, A. ☞, professeur de Droit romain.
LÉVY, A. ☞, professeur de Procédure civile.
GONNARD, A. ☞, professeur d'Histoire des Doctrines Économiques et d'Économie politique.
BECQ (J.), I. ☞, secrétaire.
-

Jury de la Thèse

- | | |
|--|-------------|
| MM. GONNARD, A. ☞, Professeur. | Président. |
| HUVELIN, A. ☞, | id. |
| LÉVY, A. ☞, | id. |
- Assesseurs.

UNIVERSITÉ DE LYON. — FACULTÉ DE DROIT

DU RÔLE DES DÉBOUCHÉS EN AGRICULTURE

La Production et la Vente du Lait dans la Région Lyonnaise

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences Politiques et Économiques)

SOUTENUE DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE LYON

Le 6 Avril 1908

PAR

Marius MAURER



LYON

IMPRIMERIE V^e M. PAQUET

46, RUE DE LA CHARITÉ, 46

1908

INTRODUCTION

Il y a deux mille ans et plus, Virgile s'effrayait déjà de l'empressement funeste de ses contemporains à délaisser les travaux de la terre. En des vers dont la beauté ne mourra point, il chantait quels charmes et quels bienfaits la vie des champs apporte à ceux qui savent la comprendre. Et voici que, en notre ^{xx}^e siècle, économistes et littérateurs se lamentent à leur tour de voir les campagnes se dépeupler et les villes, au contraire, se surpeupler.

Donc, rien n'est nouveau sous le soleil, conclueront les optimistes; et si le monde a vécu deux mille ans malgré les appréhensions de Virgile, pourquoi n'en vivrait-il pas encore deux mille autres malgré les prévisions fâcheuses des penseurs d'aujourd'hui.

Nous serons plus logiques, et plus proches aussi de la vérité, en remarquant que l'un des maux qui tuèrent l'empire romain fut précisément ce qu'on a appelé « la congestion urbaine »; et en concluant que notre France du ^{xx}^e siècle, bien que moins gravement atteinte que beaucoup d'autres pays, pourrait néanmoins, sinon mourir, du moins intensément souffrir de cet afflux anormal de ses forces vives aux centres urbains.

Même, à notre sens, le danger est aujourd'hui plus grave; car la vie des nations est, à notre époque, si intense, la nécessité de produire beaucoup et toujours davantage est devenue si impérieusement pressante, qu'un pays court de grands risques lorsqu'une partie notable de ses ressources reste inutilisée. Ce serait le cas du nôtre si les bras continuaient à manquer à la terre. Sa richesse foncière diminuant, sa splendeur ne serait qu'apparente et trompeuse.

Or, les statisticiens ne nous disent-ils pas que la population rurale de la France qui était, il y a cinquante ans, les trois quarts de la population totale, n'en est plus aujourd'hui que la moitié...

Mais, plus encore qu'aux temps anciens, le contre-coup du mal est dangereux. Il est plus dangereux peut-être que le mal lui-même. L'encombrement des centres industriels fait nécessairement baisser le salaire, amène le chômage avec son cortège de misères; et, comme la misère est mauvaise conseillère, il fait naître, du même coup, l'esprit de désordre, de violence, de haine. Les complications sociales qui étreignent ce siècle naissant sont une des conséquences de la pléthore des travailleurs. Et chaque jour s'accroissent, jusqu'à en devenir écrasants, les budgets destinés à pallier ces souffrances.

Notez encore que cet exode épuise le trésor de la santé nationale avec celui de sa prospérité matérielle; et, qu'à se priver de l'air vivifiant et des travaux, rudes mais sains, de la campagne, la race s'étiole. Le spectacle des ravages causés par la maladie dans les centres urbains a son éloquence triste et persuasive.

Aussi a-t-on entendu des hommes à tendances sociales, et d'autres à préoccupations politiques, des économistes, des littérateurs pousser le cri d'alarme. Et nous pensons que, pour celui qui a au cœur le désir de la prospérité nationale, l'œuvre excellente à faire est de travailler à arrêter la dépopulation des campagnes ⁽¹⁾.

Pour guérir un mal, il faut en connaître les causes profondes. L'exode rural est un symptôme apparent, frappant même; il n'est qu'un symptôme. Il a une raison — quelle est-elle?

Les esprits superficiels croient avoir tout dit en déclarant que si le campagnard quitte ses champs, c'est parce qu'il se laisse séduire par les attraits menteurs de la ville.

Il est vrai que tout être tend instinctivement au moindre

(1) « La masse rurale est la réserve de notre France; elle est un trésor inexploité de santé, d'énergie, d'honnêteté. C'est une terre en friche qui ne demande qu'à produire; elle n'attend que l'aide extérieure qui, sollicitant son effort interne, sera comme le ferment nutritif qui mobilisera les ressources de ce sol que l'on croyait inculte. » (*Chronique du S.-E.* Lyon, Janv. 1908).

effort et à la plus grande jouissance, et, qu'à toutes les époques de civilisation avancée, lorsque avec le progrès, le plaisir est devenu plus facile, l'homme délaisse volontiers les travaux rudes, la solitude, l'installation rudimentaire de la campagne, pour les occupations plus molles, les distractions, les aises de la ville.

Mais, pour que l'agriculteur ait ainsi quitté la terre, il faut que les causes qui l'ont poussé aient été bien pressantes et bien décisives. Car nul n'ignore l'attachement profond que notre paysan français avait jusqu'alors manifesté pour la terre qui le faisait vivre.

Ces causes sont trop nombreuses et trop complexes pour que nous prétendions en faire ici une étude complète. Qu'il nous suffise d'en rappeler les principales.

Si le paysan a quitté la terre, c'est qu'il lui fallait fournir un travail trop dur et subir trop de privations pour un profit décroissant tous les jours; — c'est que l'épargne lui était impossible, l'assistance inconnue; — c'est que les chômages de la morte-saison étaient trop répétés et trop prolongés; — c'est qu'il ne sentait plus, à côté et au-dessus de lui, la protection, l'exemple des grands propriétaires; — c'est aussi que, depuis le développement des moyens de communication et la pénétration dans les campagnes des journaux et des livres, il ressentait plus profondément la monotonie, la tristesse de la vie rurale, son manque de distractions.

A la terre, il a préféré l'usine qui lui assurait, avec un travail moins pénible, un salaire en apparence plus important, plus régulier et plus certain. A son village, il a préféré la ville, avec ses plaisirs d'autant plus séducteurs qu'il en avait été longtemps privé. Il est venu demander encore à la ville ce que jusqu'alors il n'avait pas cherché: un travail moins dur et moins rebutant; une vie plus libre, plus facile, plus intellectuelle, et plus élégante; la participation incessante à l'activité politique et sociale; la certitude et la fixité du gain dans les administrations, la pension de retraite dans les emplois gouvernementaux, la sécurité de l'assistance, la puissance de l'association.

« La prospérité croissante des villes et de la portion industrielle de la population a rendu possibles des jouissances et des satisfactions que la plupart du temps la population agricole ne peut espérer. Et c'est ainsi que la différen-

ce qui existe entre la manière de vivre des agriculteurs et celle des travailleurs industriels des villes grossit aux yeux des agriculteurs au point de leur apparaître comme une véritable disgrâce. C'est pour cela que, à la campagne, les forces actives tendent à émigrer vers les villes et qu'un important élément de production est ainsi enlevé à l'agriculture ⁽¹⁾. »

Toutes ces causes sont vécues, toutes ont poussé à l'émigration des campagnes, et toutes à leur tour ont leur raison profonde dans la misère réelle de la vie rurale. Donc, encore une fois, que ce soient les douceurs, les enchantements, les avantages plus apparents que réels de la vie urbaine qui aient poussé nombre de paysans à abandonner la terre, ceci ne fait de doute pour personne. Mais, ce qui est non moins certain, c'est que si la situation de l'agriculteur avait été moins angoissante, il aurait aussi moins facilement renoncé à des habitudes, à des traditions et à un genre de vie auxquels il était tant attaché. « Et il a fallu à ceux qui sont restés sur la brèche, une indomptable tenacité, un amour de la terre indestructible pour que l'industrie agricole redevienne susceptible d'un relèvement quelconque ⁽²⁾ ».

À l'heure actuelle encore, il faut, pour vivre aux champs, ou beaucoup de vertu ou beaucoup d'affaissement moral. Mais il est encore, quoi qu'on en dise, des énergiques et des vaillants; et, comme nous ne pourrions concevoir que le noble métier d'agriculteur fût délaissé aux naïfs et aux niais, il faut faire en sorte que les vaillants, les forts, les sobres, les vertueux puissent ne pas se repentir du choix qu'ils auront fait de la vie rurale.

C'est là le fond de la question, le nœud du problème: Le métier d'agriculteur peut-il nourrir son homme? À rester aux champs, le cultivateur peut-il trouver son compte? — S'il en était autrement, nous serions mal venus de lui reprocher sa désertion et de l'encourager à une résignation qui lui serait funeste.

Avouons que la profession d'agriculteur est rude et trop souvent peu rémunératrice.

(1) Eugen von Philippovich. La politique agraire.

(2) Berget. La coopération dans la viticulture européenne.

Il nous semble, au moins pour nos régions, qu'un même effort d'énergie, qu'un même apport d'intelligence et de capital est sensiblement moins rémunéré par l'agriculture que par le commerce ou l'industrie. Cela est vrai même pour les jeunes gens qui ont pu recevoir de leur famille un certain capital, et qui ont acquis, dans les écoles spéciales, de sérieuses connaissances techniques. ⁽¹⁾ A plus forte raison combien cela est-il plus vrai pour les petits ruraux, qui n'ont ni capital ni instruction agricole.

Dans un rapport très documenté ⁽²⁾ sur la crise de la famille agricole en Bourgogne, M. Savot établit « que, dans cette région, celui qui fait travailler sa terre doit avoir d'autre ressources pour vivre; que les ménages qui la travaillent eux-mêmes arrivent à peine à se suffire; que quelques-uns seulement, plus favorisés, réalisent quelques économies; que les familles qui travaillent en même temps leurs terres et celles d'autrui peuvent s'en tirer grâce à certains artifices qui diminuent les dépenses et ajoutent quelques ressources latérales au gain normal de la culture; et qu'enfin le ménage d'ouvriers agricoles, sauf d'heureuses exceptions, que les optimistes généralisent trop, a bien de la peine à résoudre le problème de la vie, que le moindre accroc l'accule aux dettes, à la saisie-arrêt qui guette le salaire, à la misère. Et quel est le ménage, ajoute M. Savot, qui peut se flatter d'éviter ces accrocs, la maladie, un accident, la charge d'un vieux père, enfin l'accroc inévitable, la vieillesse, qui paralyse les bras et tarit l'unique ressource! »

Point n'est besoin d'être savant pour être bon juge en cette matière. Il suffit de savoir observer et d'avoir quelque peu voyagé. Voyez le paysan au travail, observez-

(1) Pour mettre en rapport une propriété de 100 hectares, louée au taux moyen de 60 fr. l'hectare, un ingénieur agronome devra disposer d'un capital d'exploitation de 60.000 fr. environ; et, bien qu'on ne puisse ici rien préciser, il pourra s'estimer heureux si, son fermage payé, il retire un bénéfice net de 3.000 à 4.000 francs.

Un même capital, une même formation, une même dépense d'énergie — et dans cette première hypothèse elle aura dû être considérable — rapporteraient, il nous semble, d'autres avantages à qui les emploierait dans l'industrie ou le commerce.

(2) Présenté à la troisième session de la semaine sociale de France. Dijon 1906.

le dans sa maison, à sa table: presque partout vous serez obligés de conclure que sa vie n'est pas toujours attrayante et son métier rarement lucratif.

Voilà le mal: *la difficulté réelle pour celui qui cultive la terre de vivre dans une aisance honnête*. Et, de ce mal, la dépopulation des campagnes n'est que le symptôme apparent, ou, si l'on veut, la conséquence.

Ce mal est-il passager? Est-ce une crise? La formule, saisissante mais imprécise, de « *crise agricole* », a été redite et répétée à tout propos; le public et les journalistes aiment ces formules à effet.

Il y a eu, certes, des crises agricoles, c'est-à-dire des moments particulièrement pénibles, essentiellement transitoires, dus à des causes précises, connues et guérissables. Les tarifs douaniers en particulier ont provoqué des crises.

Si, dans la situation qui nous occupe, il s'était agi simplement d'un malaise passager contre lequel se serait débattue l'agriculture, d'une baisse momentanée de la rente foncière pour les propriétaires, d'une dépréciation générale, mais purement accidentelle, du prix des produits agricoles, on aurait encore pu parler de crise. Mais il y eut quelque chose de bien plus grave: une véritable révolution économique.

Depuis longtemps déjà, des esprits clairvoyants ont compris la gravité de ce phénomène économique et l'ont admirablement caractérisé.

En 1879 déjà, dans une conférence faite à Rouen, M. Georges Ville disait: « On a tort de croire que nous traversons une crise momentanée. Il y a dans la situation quelque chose de bien plus grave. Nous sommes au début d'un conflit qui est destiné à changer les conditions économiques du vieux monde; c'est le prélude de la concurrence qui ne pouvait manquer de naître un jour entre le monde ancien et les sociétés nouvelles. C'est une lutte, pacifique si l'on veut, mais qui ne finira plus, et dont les moyens d'action sont l'initiative publique et privée, le travail, l'activité nationale sous toutes ses formes... »

En 1902, M. Flour de Saint-Genis (1) écrivait à son tour: « Il n'y a pas de crise agricole dans l'acception littérale

(1) Flour de Saint-Genis. La propriété rurale en France.

du mot; il y a simplement une modification générale de la situation économique des peuples par l'augmentation des forces productives du monde, l'abondance de certains produits, la concurrence faite à d'autres et le déplacement des marchés. Cette augmentation ne s'arrêtera pas... C'est un état nouveau qu'il faut accepter comme définitif, qui est à son début, qui, en s'accroissant, viendra contrarier nos habitudes et diminuer nos profits... »

Enfin, M. Levasseur, en 1900, écrivit dans la préface du livre de M. P. Ronce sur la crise agricole: « Il n'y a pas d'inconvénient à conserver le mot de crise, que les intéressés ont rendu populaire; mais il importe de savoir qu'il s'applique ici non à un fait exceptionnel qui passera, mais à une révolution économique dont nous ne connaissons pas le terme et dont certains effets persisteront. »

Quoi qu'il en soit, et qu'il s'agisse d'une simple crise ou d'une transformation de notre économie rurale, le fait n'en reste pas moins indiscutable.

A l'heure actuelle, cependant, la situation de l'agriculteur s'est sensiblement améliorée. Le mouvement de dépréciation des produits agricoles sous l'influence de la concurrence étrangère est enrayé aujourd'hui ⁽¹⁾, et cela,

(1) M. D. Zolla, dans une étude récente, signalait, pour deux des principales denrées agricoles, les céréales et la viande, un mouvement très intéressant de hausse des cours. Voici les chiffres qu'il donne et qui sont des moyennes pour une période de plusieurs années :

	Années	Récolte en millions de quintaux	Prix du quintal à Paris (1 ^{re} qualité)
Blé	1887-1891	78 4	24 fr. 07
	1892-1896	87.2	20 fr. 02
	1897-1901	87.1	22 fr. 02
	1902-1906	89 9	22 fr. 05
Avoine.....	1892-1896	39.4	16 fr. 09
	1897-1901	41.2	18 fr. 01
	1902-1906	45.1	17 fr. 07

PRIX DU KILOG DE VIANDE NETTE (1^{re} QUALITÉ) SUR LE MARCHÉ DE LA VILLETTE

Années	Bœuf	Mouton
1892-1896	1 fr. 55	1 fr. 96
1897-1901	1 fr. 45	1 fr. 89
1902-1906	1 fr. 47	2 fr. 08

La conclusion de M. Zolla est optimiste: « Si ce mouvement ascensionnel des cours persiste, s'accroît et même s'accélère — comme nous le croyons fermement, dit-il, — la crise agricole sera à peu près conjurée et terminée, car elle avait précisément pour cause la baisse du prix des céréales et par suite la contraction des recettes qui proviennent de leur vente. » (Revue Politique et Parlementaire. Août 1907.)

comme nous aurons l'occasion de le constater au cours de cette étude, grâce en partie à une sage réforme douanière.

L'agriculture monte sensiblement. La meilleure preuve en est dans l'arrêt de l'exode rural, que l'on peut constater dans bon nombre de départements. L'enquête de 1892 avait déjà signalé, sans en donner les causes, un certain temps d'arrêt dans le mouvement migratoire; pendant les années qui ont immédiatement précédé les travaux de l'enquête. Depuis, cette tendance n'a fait que s'accuser.

Cependant, malgré ce relèvement incontestable de l'industrie agricole, la situation de celui qui vit de la terre n'en reste pas moins bien précaire aujourd'hui encore⁽¹⁾. Mais nous ne sommes pas de ceux qui pensent que l'ancienneté et la continuité d'un mal doivent le faire considérer comme incurable.

Ce mal n'est point organique ni fatalement héréditaire; c'est un mal d'anémie, pour mieux dire un mal de croissance: le cultivateur n'a pas su évoluer, grandir — et il souffre.

Ce qui lui manque surtout, à l'heure actuelle, c'est la science technique et le capital d'exploitation.

Serait-ce médire de l'agriculteur de nos régions que de dire qu'il ne connaît trop souvent son métier que par routine? Ne croirait-on pas qu'une force fatale le contraindrait à aller toujours, sans penser ni sans voir, et à refaire inlassablement, les yeux fixés à terre, le tour interminable d'un cercle sans issue?

Or, aujourd'hui, l'agriculture est devenue une science; aujourd'hui, on sait quels éléments fertilisants sont susceptibles de donner des rendements meilleurs, comment il faut s'y prendre pour améliorer les cultures, perfectionner les plans, sélectionner de belles races de bétail. L'a-

(1) Si le mouvement général de la baisse des prix est sensiblement ralenti, il s'en faut qu'il soit complètement arrêté. Les causes auxquelles il est dû (extension des cultures, progrès des rendements et économie des transports) sont loin d'avoir épuisé leurs effets. Il est certain; ou tout au moins fort probable, que, pendant bien des années encore, la tendance générale sera à la baisse. Il y a là, un phénomène économique à l'encontre duquel il semble bien difficile d'aller.

agriculteur doit être un peu chimiste, botaniste, zoologiste; et celui qui ignorera ces choses sera dans un état d'infériorité et de faiblesse qui pourrait aller jusqu'à l'anéantissement.

Le capital d'exploitation est devenu, lui aussi, et cela en raison directe des progrès de la science agricole, indispensable au cultivateur qui veut réussir. A quoi lui servirait, en effet, de connaître la science des améliorations agricoles s'il n'avait pas les moyens de se procurer les engrais, les semences de choix, les animaux reproducteurs, les ustensiles et machines qu'elle comporte.

Science agricole quelquefois, capitaux d'avance le plus souvent, aide et assistance toujours et dans tous les cas, voilà ce qu'apportera au cultivateur l'association, cet instrument social aussi délicat que bienfaisant, dont nos concitoyens commencent à savoir se servir.

L'association remédiera au manque d'argent, plus fréquent et plus funeste encore que le manque de science agricole.

C'est par l'association que le cultivateur pourra se prémunir contre les dangers toujours cruellement menaçants des intempéries des saisons, contre la soudaineté méchante des épizooties, des accidents, des maladies, contre l'impuissance fatale et tôt venue de la vieillesse.

Grâce à l'association, il pourra, par une action ordonnée et suivie sur les pouvoirs publics, réclamer la protection des lois et faire modifier celles qui sont trop pesantes pour ses épaules déjà lasses.

Par l'association, il pourra se défendre des entreprises, légitimes mais dangereuses, de la concurrence loyale, se défendre surtout des méfaits plus funestes de la concurrence par la fraude. Par l'association, enfin, il saura organiser la vente et tirer meilleur parti de ses produits.

C'est cette question de la vente des produits qui nous a particulièrement intéressé. Elle relève de la science agricole par certains côtés, ou plus exactement elle en constitue un chapitre économique; et, d'autre part, elle ne peut, semble-t-il, à l'heure actuelle, trouver de solution heureuse que dans l'association.

Notre travail vient donc comme une contribution très modeste, mais utile, espérons-nous, à l'œuvre de recons-

titution, ou tout au moins d'amélioration de la profession agricole. Nous serions récompensé si nous avions, pour une part, aussi minime soit-elle, contribué à apporter quelques lumières ou quelques encouragements à nos concitoyens moins heureux.

PREMIÈRE PARTIE

LE ROLE DES DÉBOUCHÉS

CHAPITRE PREMIER

DÉFINITION - UTILITÉ DES DÉBOUCHÉS

Un débouché, pour un produit quelconque, aussi bien d'ailleurs que pour le travail ou le capital, c'est un *placement rémunérateur*.

Tout produit peut être consommé de deux manières différentes: soit improductivement, lorsqu'il sert à la satisfaction de besoins personnels; soit reproductivement, lorsqu'on l'emploie à la création de richesses nouvelles. Dans un cas comme dans l'autre, il y a débouché; et, en définitive, ce qui constitue toujours le débouché, c'est la *consommation*. « Les débouchés, dit J.-B. Say, ce sont les moyens d'écoulement, les moyens d'échange, les moyens de vente pour un produit. »

Mais, pour consommer un produit quelconque, il faut avoir à sa disposition une richesse préexistante, qui permette de donner en échange du produit voulu pour la consommation une valeur correspondante. Or, toute valeur supposant directement ou indirectement une production, c'est, en dernière analyse, la production elle-même qui constitue le débouché d'une autre production.

C'est à J.-B. Say que revient l'honneur d'avoir le premier formulé cette loi. Il disait « qu'elle changerait la politique du monde ». Voici comment il l'expose ⁽¹⁾:

(1) J.-B. Say. *Traité d'Economie politique et cours d'Economie politique*. Tome premier.

« De toute manière, dit-il, c'est avec des produits que nous achetons ce que d'autres ont produit. L'homme, dont l'industrie s'applique à donner de la valeur aux choses en leur créant un usage quelconque, ne peut espérer que cette valeur sera appréciée et payée que là où d'autres hommes auront les moyens d'en faire l'acquisition. Ces moyens consistent en d'autres valeurs, d'autres produits, fruits de leur industrie, de leurs capitaux, de leurs terres; d'où il résulte... que c'est la production qui ouvre des débouchés aux produits... et que chaque produit trouvera d'autant plus d'acheteurs que tous les autres produits se multiplieront davantage. »

Dans tout cela, l'argent n'est qu'une commune mesure de valeur, un commode instrument d'échange. Il est, suivant l'expression si précise et si imagée de J.-B. Say, « la voiture de la valeur des produits ».

De cette loi, le grand économiste tire les conséquences suivantes. A savoir que tout service productif, tout produit est un placement, un débouché pour d'autres services ou d'autres produits; que chaque service ou produit trouve d'autant plus facilement un placement avantageux que les autres services ou produits sont plus abondants sur le marché. Donc, plus la production des richesses et des facultés productives s'amplifie et se diversifie dans le monde, plus les échanges sont nombreux, faciles et étendus. J.-B. Say en donne un exemple frappant: De son temps — et les choses ont encore bien changé depuis, — on achetait huit ou dix fois plus d'objets que sous le règne de Charles VI. Cela tenait, non pas à l'augmentation du stock de numéraire, qui fut concomittante — puisque le numéraire n'est qu'une mesure de la valeur, — mais à ce que la production avait décuplé. « On vend en France plus de blé parce qu'on y fabrique du drap et beaucoup d'autres choses en quantité beaucoup plus grande. Des produits même inconnus à nos ancêtres y sont achetés par d'autres produits dont ils n'avaient aucune idée. Celui qui produit des montres — qu'on ne connaissait pas sous Charles VI — achète avec ses montres des pommes de terre — qu'on ne connaissait pas davantage. »

« Et, ajoute-t-il, la meilleure preuve que c'est bien avec des produits que l'on achète des produits, c'est « qu'une mauvaise récolte nuit à toutes les ventes », qu'une in-

industrie qui périclité fait souffrir toutes les autres. « Certes, un mauvais temps qui a détruit les blés ou les vins de l'année n'a pas à l'instant même détruit le numéraire. Cependant, la vente des étoffes en souffre à l'instant même. Les produits du maçon, du charpentier, du couvreur, du menuisier, etc., sont moins demandés. Il en est de même des récoltes faites par les arts et le commerce. »

Donc, conclue-t-il, « dans tout état, plus les producteurs sont nombreux et les productions multipliées, et plus les débouchés sont faciles, variés et vastes. Dans les lieux qui produisent beaucoup se crée la substance avec laquelle seule on achète : la valeur. L'argent ne remplit qu'un office passager dans ce double échange. Après que chacun a vendu ce qu'il a produit et acheté ce qu'il veut consommer, il se trouve qu'on a toujours payé des produits avec des produits. »

Donc aussi, et c'est encore une des conséquences dégagées de cette loi par J.-B. Say, plus un pays est favorisé de la nature, plus les capitaux y sont abondants et les travailleurs habiles, et plus les échanges avec ce pays seront avantageux. « Une nation voisine est dans le même cas qu'une province par rapport à une autre province, qu'une ville par rapport aux campagnes : elle est intéressée à les voir prospérer, elle est assurée de profiter de leur opulence ; car on ne gagne rien avec un peuple qui n'a pas de quoi payer. » Et, comme exemple, il cite les peuplades sauvages de l'Amérique septentrionale, que les Etats-Unis ont cherché à civiliser — lorsqu'ils ne les ont pas anéanties, — auxquelles ils ont appris l'agriculture et l'industrie afin de trouver dans leur production un débouché pour leurs propres produits.

Le principe de cette loi ne peut être discuté. Cependant, alors qu'elle semble rendre impossible tout excès de production, alors qu'il en découle la simultanéité et la proportionnalité dans l'accroissement de la production et des besoins, il nous est donné, à chaque instant, de constater des ruptures d'équilibre dans l'échange, des crises. La raison, que J.-B. Say lui-même avait fort bien comprise, la raison en est que pour rendre possible l'application de la loi, il faudrait que les pays ne fussent pas séparés par les barrières de plus en plus infranchissables des droits de douane. Car les droits de douane empêchent les produits

en excès de se déverser d'un pays dans l'autre et un niveau général de s'établir sur le marché universel. C'est ce qui explique aussi que les producteurs cherchent aujourd'hui, par des ententes commerciales, à prévenir les crises en s'engageant réciproquement à ne pas produire au delà d'un certain chiffre fixé selon l'état du marché.

Plus la civilisation se développe, et plus aussi grandit l'importance des débouchés. Seul l'homme isolé pourrait vivre sans débouchés, parce qu'il produit pour lui seul, et consomme tout ce qu'il produit. Mais l'idée de société en soi implique nécessairement la division du travail, l'échange, et par conséquent le débouché. Et la connexion étroite dans laquelle se trouvent ces trois phénomènes économiques est digne de remarque; ils sont la conséquence logique l'un de l'autre; tout ce qui favorise la division du travail ou l'échange favorise le développement des débouchés: liberté du travail et des échanges, densité et richesse de la population, voies de communication, variété des productions, machinisme, etc., etc.

Aussi, plus on avance dans la civilisation, plus la division du travail s'accroît, plus les échanges se multiplient, et plus aussi les débouchés se développent.

C'est la question la plus importante pour l'organisateur d'une entreprise agricole quelconque, que celle de bien connaître et de bien savoir utiliser les débouchés. Il ne suffit pas d'être un savant agronome, de savoir quelles sont les productions qui conviendront le mieux à chaque climat, à chaque terrain; il ne suffit pas de pouvoir calculer quelles spéculations les fourrages récoltés permettront de faire sur les animaux domestiques. Ce qu'il faut avant tout, c'est savoir où, comment et à quels prix les produits obtenus pourront se placer. « C'est pour le marché que l'agriculteur comme l'industriel doit travailler. Il doit donc se livrer à la production des choses ayant des débouchés certains, faciles et surtout rémunérateurs. » ⁽¹⁾

Mais l'importance des débouchés était moins grande autrefois qu'aujourd'hui, en ce qui concerne la petite culture tout au moins, et cela pour une raison autre que celle dont nous parlions tout à l'heure: En général, nous l'avons constaté, les produits de toute industrie sont desti-

(1) J. Piret. Traité d'Economie rurale.

nés au marché. Pour l'agriculture, il n'en est pas tout à fait ainsi. Des produits de l'exploitation du sol, une partie seulement est destinée à la vente; l'autre est consommée sur place par le cultivateur lui-même. A l'heure actuelle encore, et presque partout en France, le paysan se nourrit des céréales, des pommes de terre et des légumes qu'il cultive, ainsi que de la viande des porcs qu'il élève; il se chauffe avec son bois; parfois même, mais plus rarement cependant, il s'habille avec le chanvre, le lin ou la laine préparés à la ferme. Au siècle dernier même, les manufactures domestiques étaient très répandues dans nos campagnes. Au cours de ses voyages en France, Arthur Young en avait été frappé et en avait fait à juste titre un des traits caractéristiques de notre économie rurale. Aujourd'hui que les marchés sont devenus plus nombreux, les moyens de communication plus faciles, les besoins plus nombreux aussi, les débouchés ont pris pour nos campagnes une importance prépondérante. Les progrès de la richesse générale supposent en effet une division du travail de plus en plus accentuée; et, à mesure que les relations s'élargissent, que les échanges s'accroissent, on s'occupe moins de soi et davantage du marché, on se spécialise dans sa profession. C'est une loi économique générale, dont la conséquence est qu'en agriculture l'utilisation immédiate des produits du sol tend constamment à se restreindre. Aussi y a-t-il actuellement une grande raréfaction, pour ne pas dire une disparition des industries domestiques. Si nos paysans continuent à prélever sur leurs récoltes les principales substances nécessaires à leur alimentation, il y a beaucoup d'objets, autrefois fabriqués à la ferme, beaucoup de produits, autrefois récoltés sur le domaine, qu'ils demandent maintenant au commerce. Et, comme contrepartie, ils sont rares aujourd'hui ceux qui ne produisent que pour eux, et qui ne portent pas au marché la plus grande part de leurs récoltes.

C'est donc de plus en plus le marché, c'est-à-dire la demande, la consommation qui fait la loi au producteur, dans l'agriculture aussi bien que dans l'industrie.

Mais à ce point de vue, l'agriculture se trouve dans une situation d'infériorité marquée vis-à-vis de l'industrie en général. Les produits agricoles ont en effet des débouchés

beaucoup plus restreints que la plupart des produits manufacturés.

Et d'abord, tandis que ces derniers peuvent se conserver longtemps sans perte appréciable de valeur, les premiers au contraire — à quelques exceptions près, comme le vin qui se bonifie en vieillissant — sont susceptibles de détérioration rapide et demandent à être consommés dans un délai assez court. Il en est ainsi des céréales, des fruits, des légumes, de la viande, des produits de la laiterie, etc. Il faut donc que le cultivateur vende vite, en bloc, alors que l'intérêt du consommateur est de n'acheter qu'au fur et à mesure de ses besoins et par petites quantités.

Ceci est d'autant plus grave que l'industriel a le plus souvent des capitaux d'avance. S'il n'en a pas, il a toujours à sa disposition, et grâce aux institutions multiples dont sont pourvues toutes les villes d'une certaine importance, un crédit large et bien assuré. Aussi lui est-il possible d'attendre le moment le plus favorable pour la vente et de conserver jusque là ses produits en réserve. L'agriculteur, le petit agriculteur surtout — et c'est en France la majorité — n'a le plus souvent d'autre capital que son matériel d'exploitation et ses récoltes. Quant au crédit, il n'en a guère; le crédit personnel et mobilier lui était même absolument inconnu, il y a quelques années seulement. Force lui est donc de réaliser rapidement, de jeter en bloc ses produits sur le marché, et d'amener ainsi l'avilissement des cours.

D'autre part, nouvelle cause d'infériorité pour l'agriculture, la production industrielle peut le plus souvent, pour ne pas dire toujours, se concentrer à volonté sur un espace très restreint. Elle peut librement aussi choisir son emplacement, et, en fait, elle s'établit toujours dans les centres les plus favorables soit à la production ou à la réception des matières premières qu'elle met en œuvre, soit à l'expédition de ses produits. Les exploitations agricoles au contraire, sont dispersées dans les campagnes, dépourvues le plus souvent de moyens de communications rapides et économiques. La production agricole a un champ aussi vaste, ou à peu de chose près, que la terre elle-même. Il en résulte que l'industriel est beaucoup mieux placé que le cultivateur pour connaître les besoins de

la consommation et régler sa production sur la demande.

On n'en est plus à se demander aujourd'hui s'il est possible de remédier à cette infériorité. Le remède est possible. — Il existe. — L'expérience le montre tous les jours. L'agriculteur serait en bien meilleure situation s'il ne s'entêtait encore à produire comme l'ont fait ses ancêtres, par routine, si surtout il tenait mieux compte des lois économiques qui régissent la vente.

Dans l'ordre de la production les agriculteurs ont déjà fait de grands progrès techniques. — Il faut le reconnaître et s'en réjouir. — Ils ont renoncé pour la plupart à leurs procédés séculaires, à leurs habitudes routinières. Des progrès considérables ont été réalisés au cours du siècle dernier grâce à la mécanique, la chimie et les sciences biologiques.

Avec l'usage méthodique et raisonné des engrais chimiques, que les syndicats ont vulgarisé presque partout, on arrive aisément et avec une dépense minime, à obtenir un rendement supérieur d'un bon tiers à celui que l'on obtenait jusque-là.

Grâce au machinisme, tous les jours perfectionné, le travail est devenu beaucoup plus simple, plus rapide et moins coûteux. Un homme ne peut bêcher que deux ares environ en un jour, tandis qu'avec une charrue à deux chevaux le même homme labourera quarante ares.

Une faucheuse ou une moissonneuse peut travailler deux hectares dans une journée, et les frais sont de 20 francs par hectare, au lieu de 40 francs pour la moisson faite à bras. Dans les meilleures conditions possibles, l'homme ne peut effectuer en 10 heures qu'un travail de 220.000 kilogrammètres; en une heure, une machine d'un cheval-vapeur fait 270.000 kilogrammètres, soit plus de travail qu'en homme en 10 heures ⁽¹⁾.

Le nombre des machines employées aux travaux de la terre a presque doublé depuis 10 ans.

Les procédés de sélection ont été aussi considérablement

(1) Le prix de revient de la même unité de travail, le kilogrammètre, peut être établi de la façon suivante:

Homme: 1 fr. 50 les 100.000 kilogrammètres;

Cheval: 0 fr. 25;

Machine à vapeur: 0 fr. 08 (machine de 10 chevaux travaillant 150 jours par an).

améliorés. En un mot, à la culture extensive et purement empirique d'autrefois, s'est substituée peu à peu la culture rationnelle et intensive. Le résultat pratique de ces améliorations a été d'élever sensiblement le taux des rendements, tout en abaissant le prix de revient.

Et ces perfectionnements, qui, au début, n'étaient possibles qu'à la grande culture, tant à cause des connaissances spéciales que leur mise en œuvre exige que de la dépense à laquelle ils entraînent, deviennent de jour en jour plus accessibles à tous grâce à la diffusion de l'enseignement agricole, à la puissance de l'association et à l'organisation du crédit. C'est surtout l'association qui peut avoir ici une influence considérable, en permettant au petit cultivateur de profiter, lui aussi, des progrès réalisés ⁽¹⁾.

Qu'on en juge par les quelques chiffres suivants: D'après les statistiques, il y a en France 3.360.000 exploitations de 1 à 40 hectares, qui font un total de 26.100.000 hectares, soit plus de la moitié du territoire agricole. Livrés à eux-mêmes, la plupart de ces exploitants ne pourraient faire usage de machines, car l'expérience montre qu'une moissonneuse ne commence à être d'un emploi économique que lorsqu'elle travaille annuellement sur 25 ou 30 hectares, une faucheuse sur 20 à 25, un

(1) Comme exemple on peut citer le syndicat de Torgny (Seine-et-Marne). Dans la commune où fonctionne ce syndicat, le morcellement est considérable puisque la moyenne des parcelles n'atteint pas 100 ares. La première opération de ce syndicat, fondé en juillet 1904, a été l'achat d'une moissonneuse-lieuse pour 900 francs, qui a permis de faire la moisson au prix de 35 francs l'hectare de blé et avoine, alors que la moisson à la faux revenait autrefois à 55 à 60 francs l'hectare pour le blé et à 40 à 45 francs pour l'avoine. La seconde opération a été l'acquisition d'une moto-batteuse à pétrole pour 5.600 francs, qui a permis de battre la récolte au prix de 2 fr. 25 le quintal au lieu de 2 fr. 50. Le syndicat a emprunté 4.000 francs à la société de crédit mutuel de Meaux pour effectuer le paiement de cette nouvelle machine. L'amortissement a été complètement effectué au bout de deux ans. (Annales du Musée social. Janvier 1905).

En Haute-Alsace, l'immense plaine de la Hardt était inculte, stérile, improductive. Les habitants se sont syndiqués pour travailler à son amélioration. Grâce à cette association, les produits du tout à l'égout de la ville de Mulhouse ont été obtenus des pouvoirs publics. Amenés dans la plaine et répartis dans les terres, ils ont permis l'organisation d'une véritable « irrigation-engrais ». Et la plaine de la Hardt est devenue arable, fertile et rémunératrice. (*Démocratie du Sud-Est*, décembre 1907).

semoir sur 10 à 15. Associés, syndiqués, ces mêmes exploitants auront désormais toute facilité pour user de ces perfectionnements, si utiles aux grandes exploitations.

Mais, si relativement à la production de grands progrès ont été réalisés, en ce qui concerne la vente, les agriculteurs sont encore dans l'enfance. Et pourtant, ce qui importe le plus pour eux, ce n'est pas tant de produire beaucoup, ni même de produire à bon marché. A quoi servirait à l'agriculteur de pouvoir chaque année remplir son grenier, son étable ou sa cave, d'augmenter sa production tout en abaissant son prix de revient, s'il n'était assuré de pouvoir vendre facilement ses produits, de leur trouver des débouchés rémunérateurs.

Or, précisément, c'est dans cet ordre d'idées que l'on constate le moins de progrès.

Malheureusement — il faut bien le reconnaître, — s'il est quelquefois difficile de vendre, il l'est plus encore de bien vendre. Et ceux-là n'ont pas tous les torts qui s'obstinent encore dans leurs procédés routiniers, alors même qu'ils reconnaissent que ces procédés ont cessé d'être aussi rémunérateurs.

Le producteur agricole, par le fait même de son isolement et de la dépendance dans laquelle il se trouve vis-à-vis des intermédiaires, a trop peu de moyens d'action sur le marché; il est trop éloigné du producteur.

Loin de nous la pensée de vouloir préconiser ici la suppression radicale et absolue de l'intermédiaire. C'est une irréalisable utopie. Comme nous aurons l'occasion de le constater au cours de cette étude, l'intermédiaire est utile souvent, nécessaire quelquefois, indispensable même. Le mal est seulement dans leur trop grand nombre, dans leur trop absolue indépendance vis-à-vis du producteur et du consommateur qu'ils exploitent l'un et l'autre.

Il faut que, par tous les moyens en son pouvoir, le producteur cherche à s'affranchir de cette tutelle onéreuse, de manière à éliminer peu à peu de ses rapports avec le consommateur cet élément parasitaire. Pour cela, il lui est de toute nécessité de connaître ce qui a rapport à la vente et aux débouchés. C'est un nouvel aspect du problème agraire; c'est de ce côté qu'à notre avis doivent surtout se porter les efforts.

L'importance de cette question des débouchés vient, une

fois de plus, d'être mise en lumière par les tristes événements dont ont souffert nos populations viticoles du Midi.

Pour trouver un remède à cet état de choses, qui, en empirant, menaçait de tourner à la révolution, on s'est ingénié à en découvrir la cause. Presque partout a été prononcé le mot de « *surproduction* ».

Or, y a-t-il surproduction véritable?

Qu'il y ait surproduction « *naturelle* », qu'on ait planté trop de vignes, que le vin, le vin naturel s'entend, soit en quantité si abondante qu'il excède les besoins de la consommation, nous ne le pensons pas. A l'heure actuelle, en effet, la surface plantée en vignes en France est encore notablement inférieure à ce qu'elle était vers 1875 ⁽¹⁾, époque à laquelle la production suffisait tout juste à la consommation. Le chiffre moyen de la production annuelle depuis une dizaine d'années — 40 à 45 millions d'hectolitres — ne dépasse pas celui de la consommation, qui s'élève en moyenne à 45 millions d'hectolitres par année. En 1906, la consommation a atteint le chiffre de 60 millions d'hectolitres (47 millions taxés par la régie et 12 ou 13 directement consommés par le producteur), pour une production de 52 millions d'hectolitres seulement.

Donc, il n'y a pas surproduction au sens que l'on attache communément à ce mot. Qu'il y ait surproduction « *industrielle* », c'est-à-dire que, par des procédés plus ou moins honnêtes, on soit arrivé à faire beaucoup plus de vin qu'il n'était possible d'en produire avec les vignes plantées, c'est indiscutable, ce n'est pas nouveau, et le Midi viticole a raison de crier: « Guerre aux fraudeurs! »

C'est aussi l'opinion qu'exprimait tout récemment M. Louis Perrier dans la « Revue Politique et Parlementaire ». Autrefois, dit-il, la production de nos 2.350.000 hectares de vignobles était en moyenne de 55 millions d'hectolitres. Resserrée en 1899 sur 1.815.000 hectares, elle descendit d'abord à une moyenne de 33 millions (1881-1885), puis à celle de 26 millions (1886-89) et enfin à 27 millions en 1890. A partir de cette époque, notre vignoble a été rapidement reconstitué. A l'heure actuelle, c'est chose faite;

(1) Nous avons aujourd'hui en France 1.700.000 hectares plantés en vignes. Nous en avions 2.350.000 avant l'invasion du phylloxéra. (Revue Politique et Parlementaire. Juillet 1907.)

nos caves regorgent de vin, les récoltes sont splendides, et il ne manque qu'une chose: des acheteurs.

Voici, d'après la Régie, le tableau de la production depuis 1890:

Années	Nombre d'hectares cultivés	Quantités récoltées (en hectolitres)
1891	1.763.374	30.140.000
1895	1.746.002	26.688.000
1897	1.688.931	32.350.000
1899	1.697.734	47.967.000
1900	1.730.451	67.352.000
1901	1.735.345	57.763.000
1902	1.733.338	39.883.000
1903	1.689.987	35.402.000
1904	1.641.442	66 016 000
1905	1.699 257	56.066.000
1906	1.697.867	52.079.000

Le prix de vente moyen ⁽¹⁾ chez le récoltant a été (toujours d'après les statistiques de la Régie): en 1892: 31 fr. 10; en 1893: 25 fr. 10; en 1899: 26 fr.; en 1900: 19 fr.; en 1901: 16 fr.; en 1902: 21 fr.; en 1903: 27 fr.; en 1904: 19 fr.; en 1905: 15 fr.; en 1906: 18 fr. En 1906-07, il tombe dans le Midi entre 7 et 10 francs, alors que la récolte n'est que de 55 millions d'hectolitres. Donc, conclue l'auteur, il n'est pas possible d'admettre que, sur une surface de culture considérablement réduite, la production, même avec les cépages riches, bien moins riches en fait que bien des vieux cépages français, ait dépassé d'une manière appréciable et constante la production ancienne, absorbée à ces chiffres par la consommation intérieure. Donc, il n'y a pas de surproduction eu égard à la consommation moyenne, et étant donné que cette consommation a augmenté dans une forte proportion. Il y a certainement encombrement du marché après la série des fortes récoltes des années précédentes; mais la production du vin est trop sujette à de brusques variations pour que le commerce ne soit pas venu là accomplir son rôle utile, son action pondératrice, pour qu'il n'ait pas accumulé en stock les excédents d'une année destinés à d'autres.

(1) En Languedoc on compte à peu près 500 francs par an pour cultiver un hectare de vigne qui donne en moyenne 35 hectolitres de vin. Or, lorsque le prix de l'hectolitre descend, comme cette année à 5 et à 4 francs, le producteur peut bien se plaindre.

Pour M. Perrier, l'élément perturbateur qui a désorganisé la vente et arraché violemment au viticulteur sa clientèle, c'est la fraude. « Les crises agricoles, dit-il très justement, viennent ordinairement du défaut et non de l'excès de la récolte, la surproduction ayant un frein solide dans le coût même de production. La surproduction est un défaut industriel. Pour amener la crise, il a fallu que l'industrie intervint, libérée du temps, supérieure aux possibilités restreintes de la nature, pour faire sans limite, sans arrêt, quelque chose comme du vin et qui put se vendre comme tel... Et c'est ce qui s'est passé du jour où, par l'abaissement de son prix, le sucre a été employé à l'épuisement des marcs... Car la limitation de production n'existe plus: si, au lieu d'une cuvée, on peut en faire deux ou trois de plus, couper le premier vin, colorer, alcooliser, plâtrer, tarttrer, fuchsiner, maleusiner, fruter, samosiner, trérolyser, glycéliner, caraméliser, cassissiner, acétiner, carboliniser, baptiser enfin vin naturel un barbotage de jus de raisin, de piquette, de sirop et de produits de laboratoire, qui s'écoule comme vin naturel, ayant coûté 7 francs l'hectolitre alors que le vin revient à 7-8 francs en plaine et 9-10 fr. sur le coteau, le viticulteur est battu. Parce que le fraudeur est avant tout placier, qu'il connaît, surveille et tient d'abord la clientèle, qu'il a le débouché avant le produit ⁽¹⁾ ».

Mais, à notre sens, il faut chercher encore plus loin la cause profonde de la crise. Ce qu'il y a en réalité, c'est surproduction « locale » ou mieux encombrement de produits, et cela faute d'organisation de la vente, faute d'utilisation des débouchés existants. Nos vins du Midi sont mal connus; ils souffrent d'une réputation mauvaise qu'en général ils ne méritent pas. Par une étrange aberration du goût, et parce que peut-être aussi ils sont habitués depuis trop longtemps à un pareil état de choses, on voit d'importants centres de consommation, Paris par exemple, préférer à un produit naturel et sain une préparation chimique plus ou moins savante qui souvent n'a du vin que le nom.

Si nos vins du Midi étaient mieux connus et mieux

(1) La Crise viticole, article de M. Louis Perrier. Revue Politique et Parlementaire du 10 juillet 1907.

appréciés; si, par des coupages appropriés, auxquels d'ailleurs ils se prêtent bien, le producteur savait mieux les mettre en conformité avec le goût du consommateur; si, d'autre part, la vente en était rendue plus facile, si elle était mieux organisée, il est probable que nous n'aurions pas à déplorer des crises aussi funestes.

C'est ici que pourrait heureusement s'exercer l'influence bienfaisante de l'association. On l'a essayé d'ailleurs, et nous nous réservons d'y revenir dans un des chapitres qui suivront.

CHAPITRE II

LES DÉBOUCHÉS NATURELS

On peut dire d'un débouché qu'il est « *naturel* » lorsqu'il existe et s'offre de lui-même, spontanément, sans qu'on soit obligé de le chercher ou de le faire naître; lorsque, par son importance, sa proximité et la facilité de son utilisation, il s'impose en quelque sorte au sens commercial du producteur.

C'est ainsi que la proximité d'une grande ville constitue un débouché naturel pour la production laitière des campagnes environnantes. De même, la culture des betteraves ou des pommes de terre sera tout indiquée autour d'un centre industriel de sucreries ou de féculeries.

Il paraîtra peut-être oiseux d'énoncer une pareille loi, tant son évidence et sa simplicité paraissent grandes. Pourtant, l'esprit routinier est encore le fait d'un si grand nombre parmi les habitants de nos campagnes qu'il serait utile souvent de leur montrer l'avantage qu'ils pourraient retirer de l'utilisation d'un semblable débouché.

Ainsi Lyon, qui consomme 120.000 litres de lait par jour, est un excellent débouché naturel pour les campagnes qui l'avoisinent. Cependant, la contrée qui entoure cette ville dans un rayon de 20 kilomètres ne lui fournit que 40.000 litres, alors qu'elle pourrait en produire davantage. Aussi, les laitiers de Lyon sont-ils obligés de faire venir leur lait des départements voisins, de l'Ain surtout, et d'aller le chercher à plus de 80 kilomètres. Donc, la région lyonnaise n'utilise pas parfaitement le débouché de Lyon. Et l'on peut s'étonner que les agriculteurs de ce pays ne fassent pas plus de fourrages, n'élèvent pas de meilleures vaches laitières, au lieu de s'en tenir à la culture un peu routinière et peu rémunératrice de leurs ancêtres ⁽¹⁾.

(1) Cette question fera l'objet de la troisième partie de cette étude.

Il y a de même des villes de la vallée du Rhône qui manquent de lait, alors que les terres avoisinantes pourraient fort bien être transformées en prairies. Les agriculteurs des villages voisins se plaignent du sort précaire qui est le leur. Ils n'ont pas su découvrir le débouché qui s'offre à eux.

De plus, pour utiliser pleinement un débouché, il faut en suivre les variations, se plier à ses exigences.

Il peut arriver, cependant, que l'utilisation d'un débouché entraîne à des dépenses telles que la vente du produit cesse d'être rémunératrice. Le débouché est alors un mirage et il n'y aurait que désavantage à vouloir le satisfaire quand même. Par exemple, et pour en revenir encore à celui des produits agricoles, qui est peut-être du meilleur rapport, aujourd'hui, Nice, Monte-Carlo, Menton, et en général les stations de la Côte d'Azur, manquent de lait. Or, il serait d'un très mauvais calcul de vouloir en produire sur place, à grands frais, parce que le terrain ne s'y prête absolument pas et que l'on a bien meilleur compte de le faire venir, même de très loin⁽¹⁾.

C'est que, si importante que soit l'influence des ressources économiques sur la distribution et le choix des cultures dans chaque région, cette influence n'est qu'exceptionnellement prépondérante. Il faut avant tout tenir compte du *climat* et du *sol*.

Chaque contrée a un climat qui lui est propre, et, de ce fait, ne peut se prêter naturellement qu'à telle ou telle production et pas à d'autres. On peut dire que le climat domine tout en agriculture. C'est lui qui impose certaines cultures et en rend d'autres impossibles. On peut bien, dans une certaine mesure, le modifier. Mais, sauf dans quelques cas assez rares, et d'ailleurs insusceptibles de généralisation, le cultivateur est obligé de se plier à ses exigences.

Le climat de la France, bien que modéré et tempéré partout, comporte cependant, d'un point à un autre de notre territoire, des différences qui se traduisent par la prédominance de certaines plantes sur d'autres. Le blé,

(1) Nice reçoit son lait de la laiterie coopérative de Guillaumes située à 33 kilomètres de la gare la plus proche, Puget-Théniers, qui est lui-même à 60 kilomètres de Nice.

seul, fait un peu exception. En effet, on peut le cultiver presque partout, sauf sur les hautes montagnes, et l'influence du climat ne se traduit que par des différences d'espèces et de qualité.

Au point de vue du climat et des cultures qu'il permet, M. Convert⁽¹⁾ divise très bien la France en plusieurs zones distinctes: La première, la plus méridionale est caractérisée par la présence de l'oranger; elle s'étend sur le littoral méditerranéen de Cannes à Menton. Au-dessus de cette première zone, et jusqu'à Montélimar, s'étend la région de l'olivier. La culture de la vigne caractérise une région beaucoup plus vaste, car, à part nos départements du Nord et ceux du Massif Central, elle pousse à peu près partout. Cependant, fait remarquer l'illustre agronome, si son aire culturale est très vaste, elle est étroitement localisée dans chacun de ses centres de production. Le chêne-liège, le chêne vert et le pin d'Alep révèlent la sécheresse du climat méridional; le pin maritime, la température plus humide du Sud et du Centre-Ouest; le chêne, le hêtre et le charme, les régions tempérées; enfin, le sapin et l'épicéa, les régions froides et montagneuses.

Sans être aussi désarmé contre le sol que contre le climat, l'agriculteur a cependant le plus souvent grand avantage à s'adonner aux cultures qui s'accommodent du terrain sur lequel il vit. Toutefois, de profondes transformations agricoles ont été tentées et ont réussi quelquefois. Tels sont les irrigations et assainissements, les chaulages, les colmatages, les dessalements, qui ont parfois changé dans des contrées entières les conditions de la culture. Des terrains ont été conquis sur la mer — moères du Nord, polders de la Vendée; — d'autres ont même été créés de toutes pièces. De même on a pu quelquefois, à l'aide d'engrais, improviser une haute fertilité sur des terrains relativement pauvres. C'est ce qu'ont fait les maraîchers autour des grandes villes, dans leur enceinte même quelquefois. De même les agriculteurs des environs de Paris, qui possèdent des terres à blé excellentes, ont préféré — et l'expérience leur a donné raison — transformer ces terres à blé en prairies pour fournir du lait à Paris. Le lait se vend si bien à Paris qu'il est plus

(1) Convert. L'industrie agricole.

profitable de faire du fourrage, même sur de bonnes terres à blé. De même encore, dans la partie inférieure du bassin du Rhône ⁽¹⁾, la vigne occupe des terres sur lesquelles on pourrait obtenir d'excellentes céréales, et cela parce que, au moment de la constitution de ces vignobles, la vente du vin était plus lucrative que celle des céréales ⁽²⁾.

On pourrait multiplier les exemples, mais toutes ces opérations, si remarquables soient-elles, ne sont cependant pas susceptibles d'une bien grande extension. La composition géologique du sol reste toujours un élément avec lequel l'agriculteur doit compter; et, comme pour protester contre la violence qui lui est faite, elle reparaît toujours sous les améliorations et les transformations les plus considérables.

La qualité agricole d'un sol tient surtout à deux éléments principaux: le relief de sa surface et sa formation géologique.

Au point de vue du *relief* du sol, on peut distinguer trois régions:

1^o Celle des plaines, la plus favorable aux entreprises agricoles, celle qui comporte la plus grande variété de plantes cultivées avec les plus grandes facilités d'association entre elles sous forme d'assolements divers. Ceci en raison de son uniformité, qui simplifie les travaux de

(1) Le Roussillon par exemple.

(2) Les plaines qui occupent la rive droite du Rhône et qui sont couvertes de vignes seraient très favorables à la culture des légumes et des primeurs, si l'eau n'y manquait presque toute l'année. Le projet des « canaux du Rhône » est à l'étude depuis tantôt quarante ans. « Les troubles récents par lesquels le Midi a manifesté sa misère ont augmenté encore l'opportunité d'une semblable réforme, suprême remède capable de faire cesser la crise... Les projets techniques sont prêts depuis 1885; les conventions financières depuis le 4 mars 1897. M. Méline a reconnu à la Chambre, le 16 mars 1898, que tout était prêt... Découragées par l'attente d'une solution qui, depuis si longtemps leur est promise en vain, les régions méridionales ont fait bon accueil au projet d'un canal latéral comportant, en outre de ses affectations à la navigation et à l'industrie, un emploi des eaux du Rhône à l'irrigation... Malgré tout, on ne peut que regretter que les premiers crédits affectés à la construction d'un canal latéral au Rhône soient employés à une voie de navigation plutôt qu'à l'exécution des canaux d'irrigation. Il nous semble que les résultats que l'agriculture peut espérer obtenir de la réforme sont beaucoup moins aléatoires que ceux escomptés par les partisans du canal latéral de navigation. » (P. Frécon. La navigation du Rhône.)

culture, en raison aussi de sa faible altitude, qui lui assure un climat plus doux.

2^o Celle des plateaux, dont le climat est plus rude, l'altitude plus élevée, bien que ne dépassant pas 400 mètres, et où prédominent encore, avec des rendements moindres toutefois, les modes de culture des pays de plaines.

3^o Celle des montagnes enfin, où les pâturages et les forêts remplacent les cultures ordinaires, où le plus souvent la période de végétation est trop courte pour qu'on puisse y cultiver le blé.

Quant à la *composition géologique* des sols, elle est, à conditions égales de climat et d'altitude, la cause déterminante des modes d'exploitation.

Les terrains de l'ère primaire, riches en potasse, mais pauvres en chaux et en acide phosphorique, ne peuvent donner, sans amendements calcaires, ni blé, ni trèfle, ni légumineuses. Ils sont caractérisés par la culture du seigle, de l'avoine, du sarrazin, des pommes de terre. Les Landes, la Bretagne et le Plateau Central appartiennent à cette catégorie de terrains qui couvrent à peu près un tiers de la superficie de la France.

Les terrains de l'ère secondaire — triasique, jurassique et crétacé — renferment au contraire beaucoup de chaux. Ils présentent une grande variété de cultures, et donnent les plus forts rendements. Le bassin de Paris, la Bourgogne, le Jura, la Champagne en sont des exemples. Comme les précédents, ils s'étendent sur un tiers de la superficie totale.

Aux terrains de la période tertiaire correspondent les types les plus variés. Les uns sont excessivement pauvres, comme la Sologne, la Brenne. Dans les autres, au contraire — Beauce, Brenne, Gascogne, Brie, — on trouve les parties les mieux cultivées et les plus fertiles de notre territoire. Ils représentent un quart de la superficie totale.

Quant aux terrains de l'ère moderne, ils n'occupent qu'une très faible superficie, à peine un dixième du territoire, et, comme les précédents, forment, à côté de sols médiocres, d'autres sols d'une grande fertilité.

On peut voir, par ces quelques rapides considérations, avec quelles difficultés se trouve aux prises l'agriculteur lorsqu'il s'agit pour lui de déterminer quelle sera la production la plus rémunératrice. Dans la décision qu'il a

à prendre, trois éléments bien distincts doivent entrer en ligne de compte: l'élément économique, le débouché, et les éléments naturels, le climat et le sol.

Comme nous venons de le voir, l'accord est loin d'exister le plus souvent entre ces trois éléments; et c'est alors à l'intéressé à bien peser le pour et le contre de sa décision.

Tantôt, en effet, c'est la loi des climats qu'il faudra observer tout d'abord. Et, si l'on envisage l'ensemble des différentes régions météorologiques de la France, c'est bien elle qui prédomine. Tantôt, grâce aux perfectionnements de la chimie agricole et à l'abondance des débouchés, on aura intérêt à faire violence à la nature, à faire produire à une terre tout autre chose que ce que naturellement et chimiquement elle est le mieux apte à produire. Tantôt même, comme nous le disions tout à l'heure, ce pourra être une opération lucrative que d'improviser, à l'aide d'engrais et à coup d'argent, une grande fertilité sur une terre pauvre.

Cependant, et si incécise et variable que soit l'influence respective que chacun de ces trois éléments exerce sur la distribution et le choix des cultures, il est indéniable que la prépondérance reste aux conditions climatologiques. Plus l'agriculture se perfectionne, plus les moyens de communication se développent, plus les facilités d'échange se multiplient, et plus on revient à l'observation exacte des lois naturelles.

Le développement colossal des moyens de transport depuis un siècle a eu en cette matière une influence telle qu'il nous paraît bon de le signaler en passant.

Jusqu'au xvii^e siècle, les voies entretenues en bon état de viabilité et les ouvrages d'art de quelque importance étaient fort rares. Sully et Colbert commencèrent à donner une organisation régulière au service des routes principales; puis la création du corps des Ponts et Chaussées, au début du règne de Louis XV, imprima une impulsion sérieuse aux travaux. A la fin de l'ancien régime, la France, très en avance à cet égard sur tous les autres pays, possédait environ 40.000 kilomètres de routes, généralement larges et bien entretenues (1). Mais les travaux d'art fai-

(1) Colson. Cours d'Economie politique. Tome vi.

saient presque partout défaut; il fallait traverser les cours d'eau à gué, les canaux étaient rares, les fleuves et rivières difficilement navigables. Ce qui aggravait encore la difficulté des transactions, c'étaient les péages nombreux, exorbitants, qu'il fallait acquitter à la limite de chaque province, c'était aussi l'insécurité du plat pays.

Aussi les débouchés étaient-ils très limités, nuls pour ainsi dire. Les produits devaient se consommer dans un faible rayon autour des centres de production. Il n'y avait guère que dans les localités situées à proximité d'un canal ou d'une grande route — et elles étaient rares — que les cultivateurs pouvaient songer à écouler leurs produits ailleurs que sur les marchés locaux tout voisins. Ignorants de la science qui apprend aujourd'hui à améliorer un sol et à modifier ses cultures, ils récoltaient ce que facilement et comme d'elle-même la terre produisait, et ils échangeaient tant bien que mal, sans méthode, et souvent sans profit leurs récoltes.

Au début de la Restauration, le réseau géré par les services nationaux n'avait pas 28.000 klm; il dépasse aujourd'hui 38.000 klm ⁽¹⁾. Depuis la création des chemins de fer, le trafic de ces routes a complètement changé de caractère; mais son importance totale est restée à peu près la même, le développement des transports locaux compensant la diminution des transports à grande distance. Le mouvement total des marchandises sur ces routes est évalué d'après les derniers comptages (1903) à 1.530 millions de tonnes kilométriques. Le réseau des routes départementales et des chemins vicinaux s'est aussi beaucoup développé et comprend aujourd'hui 538.000 klm de voies à l'état d'entretien ⁽²⁾.

Mais c'est surtout l'apparition de la traction mécanique qui, au XIX^e siècle, a révolutionné complètement l'industrie des transports et lui a donné son merveilleux développement.

Il y a aujourd'hui dans le monde 800.000 kilomètres de voies ferrées (c'est-à-dire 20 fois la circonférence de la terre). — La France à elle seule en possède 45.500 klm. ⁽³⁾.

(1) Annuaire statistique de la France. Année 1906.

(2) Colson. Op. cit.

(3) Annuaire statistique de la France. Année 1904.

En 1830, il n'y avait dans le monde que 400 klm. de chemin de fer.

Il y a, pour le monde entier, 31.725 vapeurs, avec un tonnage total de 18.933.024 tonneaux, et 70.218 voiliers avec un tonnage de 9.175.567 tonneaux, soit un total de 101.943 navires et 28.108.591 tonneaux. En 1840, le tonnage total était seulement de 4.046.200 tonneaux. (Bureau international de statistique d'Anvers).

D'après la Statistique officielle de la navigation intérieure publiée en 1904 par le ministère de l'Intérieur, la longueur de notre réseau classé comme navigable et flottable atteint 16.687 kilomètres soit 7.396 kilomètres de fleuves, rivières, lacs et étangs, 4.847 kilomètres de canaux et 4.444 kilomètres de rivières ou canaux ayant un trafic exclusivement maritime. Le poids total des marchandises transportées a été en 1903 — toujours d'après cette même statistique — de 33.340.122 tonnes.

Aussi l'obstacle des distances, s'il n'a pas disparu, s'est-il considérablement atténué: les frais de déplacement ont beaucoup diminué, les délais de livraison se sont réduits dans d'énormes proportions. Le prix de transport de la tonne kilométrique ⁽¹⁾ par voie ferrée revient aujourd'hui à 4 ou 5 centimes; par mer le prix est encore beaucoup moindre puisqu'il ne dépasse presque jamais 2 centimes et s'abaisse très souvent à 1/2 centime et même au-dessous.

C'est ainsi que la traversée de l'Océan coûte moins que le trajet du Havre à Paris, et qu'à Marseille le charbon qui vient par mer d'Angleterre en passant par Gibraltar, et qui a parcouru 3.500 kilomètres, se vend moins cher que le charbon qui vient des mines de la Grand'Combe par chemin de fer et qui n'a eu à franchir qu'une distance de 177 kilomètres.

(1) Au XVIII^e siècle on payait 3 sols par livre de Paris à Dijon (80 heures) soit pour une distance de 320 kilomètres, ce qui fait en monnaie de nos jours 1 fr. 50 par tonne kilométrique.

Sous la Révolution (décret du 6 ventôse an II) les prix sont trois fois moindres, soit environ 0 fr. 65 à 0 fr. 50 par tonne kilométrique.

On évalue le prix de transport par tonne kilométrique en roulage ordinaire à 0 fr. 40, très antérieurement à 1814, à 0 fr. 30 en 1814, à 0 fr. 25 en 1830, à 0 fr. 20 en 1847.

(De Foville. La transformation des moyens de transport et ses conséquences économiques et sociales.)

Le frêt qui, avant 1880, valait par 100 kilogr. de New-York, Philadelphie, Baltimore, aux différents ports français 3 fr. 75, ne valait plus en 1885 que 2 fr. 55; et, depuis 1890 on l'a vu descendre à un franc.

Dans la lutte acharnée que les peuples se livrent aujourd'hui pour la conquête des marchés, le perfectionnement des moyens de transport est l'arme la plus redoutable dont peut-être ils puissent se servir. La victoire reste, dans ce tournoi, à la vitesse et au bon marché. Aussi, certains peuples ont-ils tout fait à ce point de vue ⁽¹⁾. De Copenhague à Londres, une tonne de beurre paye 31 fr. 25. Des pâturages de Sibérie à Londres (soit 6.500 kil.), la tonne de beurre paye 312 fr. (grâce à l'organisation de trains frigorifiques à marche accélérée; aussi, malgré la distance, les ventes de beurre russe en Angleterre, qui étaient en 1876 de 7.714 tonnes métriques, sont montées en 1904 à 20.562 tonnes, estimées à 45 millions de francs).

La Finlande subventionne deux lignes maritimes pour apporter sur des bateaux munis d'appareils frigorifiques ses beurres en quatre jours à Londres. L'Australie suit la même politique, et la tonne de beurre est transportée de Melbourne à Londres pour 85 fr. L'empire allemand, maître en partie de ses chemins de fer, a fixé ses tarifs d'exportation de façon à accorder à ses sujets de véritables subventions dans la lutte commerciale contre l'étranger. Il a créé notamment, d'accord avec les Compagnies de navigation, des tarifs dits « *de bout en bout* » extrêmement bas, qui permettent aux négociants des plus petites villes d'Allemagne d'envoyer directement leurs marchandises dans les ports de l'Afrique ou de l'Asie Mineure.

L'Italie, grâce au régime de la petite vitesse accélérée qu'elle a adopté en 1886, a vu depuis ses exportations de produits agricoles, les vins exceptés, augmenter de 500/0.

Aux Etats-Unis, les tarifs sont plus bas que partout ailleurs, et le « census » de 1900 accusait 60.000 wagons frigorifiques en circulation. Pour venir de Santa-Clara (Californie) à Londres, soit une distance de 9.654 kilomètres, une tonne de fruits paye 212 fr. Aussi la Californie exporte-

(1) Les chiffres et les développements qui suivent sont empruntés à une étude de M. A. Colliez, parue dans la Revue Politique et Parlementaire du 10 juillet 1907.

t-elle pour 100 millions de francs de fruits sur les marchés d'Europe.

Chez nous, jusqu'à une date relativement récente, on n'avait pas assez compris cette importance du rôle des transports dans la lutte économique. On pensait que non seulement la marchandise devait payer tout ce qu'elle peut payer, mais encore que l'Etat avait le droit de surcharger par un impôt le prix des transports. D'après la loi du 14 juillet 1855, aggravée par la loi du 22 août 1871, le coût des tarifs de grande vitesse se trouvait grevé d'un impôt de 23,2 0/0. Le tarif kilométrique grande vitesse était presque sans exception de 36 centimes par tonne, ce qui faisait avec l'impôt 44 centimes. La petite vitesse fut, elle aussi, frappée de 1874 à 1878, d'un impôt de 5 0/0, dont furent exempts à grand'peine les tarifs de transit et d'exportation.

Depuis 1892, nous avons renoncé à ces pratiques, et les Compagnies ont accordé des réductions de tarifs très réelles. En voici quelques exemples : Pour les marchés de l'Europe centrale : en 1892, une tonne de fruits payait d'Avignon à Petit-Croix (frontière allemande) 163 fr. 95; elle est taxée aujourd'hui 84 fr. 65 ou 76 fr. 35, suivant que les expéditions se font par 50 ou 5.000 kilos. Aujourd'hui, une tonne de fruits coûte d'Avignon à Berlin de 171 fr. 15 à 140 fr. 95, suivant que l'expédition se fait par 50 ou par 10.000 kilos.

Pour l'Angleterre : en 1892, d'Avignon à Boulogne, une tonne de fruits payait 272 fr. 40; aujourd'hui, elle paye 120 fr. 75 ou 111 fr. 75, suivant que l'expédition se fait par 100 ou par 5.000 kilos (nouveau tarif G. V., 314). D'après ce même tarif, l'envoi d'une tonne de fruits d'Avignon à Londres, faite par groupement de 5.000 kilos, coûte 161 fr. 75, tandis qu'en 1892 il coûtait 322 fr. 40.

Outre ces diminutions de tarifs, les conditions du transport ont été sensiblement améliorées : des wagons aérés ont été mis en circulation, la vitesse a été augmentée (les raisins viennent de Montauban à Paris en 14 heures, les primeurs d'Hyères en 24 heures); des trains directs, sans transbordement, ont été créés pour les expéditions en Angleterre, et c'est ainsi que quatre fois par semaine, 4, 5 ou 6 trains spéciaux arrivent du Midi, en 30 heures, à Calais ou à Boulogne, apportant de 10.000 à 30.000 pa-

niers que d'immenses plateaux, fonctionnant à l'électricité, permettent de déposer, sans trop de dommage, à fond de cale.

Donc, de sensibles progrès ont été réalisés déjà. Il reste pourtant beaucoup à faire. Les quelques chiffres qui vont suivre en seront la meilleure preuve. Une tonne de beurre, expédiée d'Isigny à Londres en « denrées accélérées », paye 51 fr. 45 de plus que si elle venait de Copenhague, qui est beaucoup plus loin, et seulement 2 fr. 30 de moins que si elle était expédiée de Melbourne, qui est aux antipodes. Sur nos propres lignes, chose plus grave encore, nos tarifs de transit donnent quelquefois l'avantage à nos rivaux : c'est ainsi que de Lamotte-Beuvron à Londres on demande aux éleveurs de Sologne pour le transport de leurs volailles 84 fr. (parcours de 540 kilomètres); or, de Milan à Londres, pour 1.306 kilomètres, en utilisant de Modane à Boulogne les lignes françaises, les agriculteurs italiens ne payent que 86 francs, soit seulement 2 fr. de plus pour un parcours de 766 kilomètres plus long. Le transport des ports français (Boulogne, Calais ou Dieppe) à Londres paye depuis une vingtaine d'années 50 fr. par tonne en grande vitesse. Or le transport par chemin de fer de Newhaven à Londres ne coûte que 5 fr. Donc le parcours sur mer, qui est d'environ 100 kilomètres, coûte 45 fr., alors que de Copenhague à Londres les beurres viennent pour 31 fr. 25, alors que d'Australie ils traversent plusieurs mers pour 85 fr. et que, pour le même prix de 45 fr., les beurres sibériens viennent de Riga à Londres, soit un parcours de 1.616 kilomètres.

Nos Compagnies devraient donc encore abaisser leurs tarifs et elles le pourraient d'autant plus facilement que les dégrèvements de 1892 ont été immédiatement suivis de relèvement de recettes et d'augmentation de leur transit. Ainsi pour l'Orléans, l'augmentation des recettes a été de 65 0/0 dans les 10 dernières années; en 1900 le P.-L.-M. transportait à destination de l'Allemagne 1.605 tonnes de fruits et légumes, en 1906 il en a transporté 14.008 tonnes.

Les conditions de transport sont aussi moins bonnes chez nous qu'à l'étranger. Si l'on met à part la question de la vitesse, pour laquelle nous l'emportons, nous sommes à beaucoup d'autres points de vues en retard sur nos concurrents. C'est ainsi qu'aucune de nos compagnies n'a

encore construit de wagons frigorifiques, et que nous n'en avons pas 200 en circulation alors que les Etats-Unis en avaient déjà 60.000 en 1900. Nous avons beaucoup à faire pour nous mettre au niveau de nos concurrents.

Il ne faut cependant pas exagérer à notre détriment ce parallèle. Comme le faisait récemment remarquer M. Richard Bloch (1), ingénieur en chef à la Compagnie d'Orléans, il est incontestable que nos prix de transport sont en général supérieurs à ceux de nos concurrents. Mais en ce qui concerne la vitesse, la question la plus importante pour l'exportateur qui veut être sûr que ses marchandises arrivent en bon état, nous l'emportons sans contredit. Nous l'emportons aussi pour la sécurité; car, sur les réseaux italiens et allemands entre autres, on peut dire que les envois sont faits à colis perdu, sans recours possible pour les dépréciations ou même la perte totale entraînée par des retards n'excédant pas des limites véritablement trop élastiques.

Il faut tenir compte aussi, dit M. Bloch, lorsque l'on compare la France aux Etats-Unis, des conditions économiques spéciales propres à ce pays.

Il ne faut pas oublier que les Etats-Unis sont plus étendus que l'Europe entière, qu'ils comprennent les contrées les plus diverses, les productions les plus variées, et que rien, sauf la distance, n'y vient entraver les échanges. Il est donc naturel qu'on ait tout fait pour supprimer cet unique obstacle et l'on s'explique alors les tarifs kilométriques très réduits et les 60.000 wagons réfrigérants.

Il en est de même, en sens inverse toutefois, du Danemark que l'on met souvent en parallèle avec la France. Le Danemark est un pays beaucoup plus petit que le nôtre, voué par sa situation, son climat et la nature de son sol à la monoculture des pâturages. Il n'a qu'un acheteur, le marché anglais; et il est naturel qu'il ait tout sacrifié, jusqu'à son indépendance, à la satisfaction de ce débouché.

Si donc, nous avons encore pas mal de progrès à réaliser, nous n'en sommes pourtant pas dans une situation d'infériorité si marquée que souvent on veut le dire.

Le résultat de ce développement inouï des voies et

(1) Revue Politique et Parlementaire. Octobre 1907.

moyens de communication, a été de restreindre de plus en plus l'importance des centres immédiats de consommation, de ce que nous appelons ici les débouchés naturels. Depuis que l'obstacle résultant des frais de transport s'est réduit au point de ne plus compter que pour quelques denrées en nombre limité, il n'y a plus que dans des circonstances accidentelles, comme par exemple le voisinage immédiat d'une grande ville que les débouchés naturels peuvent encore expliquer la préférence accordée à certaines opérations culturelles.

Aujourd'hui, le cultivateur peut produire pour des régions éloignées; il peut adapter ses productions végétales et animales aux aptitudes du sol qu'il cultive, du climat et aux circonstances économiques. Plus l'agriculture se perfectionne et plus les moyens de communication se développent, plus on en revient à l'observation exacte des lois naturelles.

« L'agriculture, disait déjà M. Lecouteux dans son cours d'économie rurale, a renoncé aux luttes d'autrefois qui, pour satisfaire aux besoins de peuples s'enfermant chacun dans ses frontières, la portaient à violenter la nature des choses et à se révolter contre les saisons, contre les conditions météorologiques de son pays, et, par conséquent, à se donner les forces naturelles pour adversaires au lieu de se les donner pour auxiliaires de tous les instants. »

« Il peut bien se faire que, faute de moyens de communication avec les pays éloignés, on ait réussi parfois à acclimater et à cultiver certaines plantes en dehors de leur région naturelle; mais il est certain que le développement des moyens de communication amènera les peuples à violenter de moins en moins les climats, à marcher de plus en plus d'accord avec les lois naturelles qui président à la distribution géographique des plantes et des animaux et qui seront l'une des causes prépondérantes de la production à bon marché. »

CHAPITRE III

DÉBOUCHÉS NOUVEAUX

Si avantageuse que soit pour un producteur l'utilisation des débouchés immédiats, il peut se faire, et, en fait, il arrive tous les jours, qu'il ait grand intérêt à ne pas s'en contenter et à chercher pour l'écoulement de ses produits des *débouchés nouveaux*, naturels aussi — en ce sens qu'ils existent déjà — mais autres que ceux qu'il utilisait jusque-là, plus lointains et peut-être moins apparents.

Le fait n'est pas rare de voir des produits, qui se vendent mal au lieu même de leur production, trouver des amateurs disposés à les bien payer dès qu'ils ont parcouru quelques kilomètres. Cela soit parce qu'ils sont de qualité meilleure, soit parce que, grâce aux conditions spéciales de climat dont jouit le pays producteur, ils viennent quelques semaines ou même quelques jours seulement en avance sur les produits similaires des régions avoisinantes.

L'utilisation d'un débouché nouveau entraîne toujours le producteur à des dépenses immédiates, qui peuvent être considérables. Pour vendre loin, il faut souvent toute une organisation spéciale d'emballage et d'expédition; il faut des capitaux d'avance pour payer les frais d'emmagasinement, de transport et pour faire la réclame nécessaire à la constitution d'une clientèle. Mais si l'expéditeur a bien fait ses calculs, non seulement il rentrera bientôt dans ses avances, mais il verra augmenter le chiffre de ses bénéfices.

Il peut arriver même qu'un producteur soit obligé de transformer complètement les conditions de sa culture et, par conséquent, de chercher de nouveaux débouchés. Si, pour une cause quelconque, une culture cesse d'être rémunératrice ou même disparaît complètement d'une région où elle était florissante, il faut bien que ceux qu'elle

faisait vivre jusqu'alors se tournent d'un autre côté et cherchent à utiliser autrement leur terrain, plutôt que de s'entêter dans une production désormais ruineuse.

Le département de Vaucluse était autrefois très prospère grâce à la vigne et à la garance. Ces deux cultures ont été ruinées, l'une par le phylloxéra, l'autre par la découverte des couleurs dérivées de la houille. Le pays aurait été dans la plus grande misère si l'on n'avait eu l'idée de cultiver les fraises. Mais il est bien évident que les débouchés ne sont pas restés les mêmes, et que ce ne sont pas ceux qui autrefois achetaient le vin ou la garance qui sont devenus consommateurs de fraises. Il a fallu chercher, même très loin, des débouchés nouveaux. On y est parvenu puisque la fraisculture a rendu au pays son ancienne prospérité.

La principale, l'unique richesse presque, de la région des Charentes consistait autrefois dans ses vignobles renommés. Ils ont été presque complètement ruinés par le phylloxéra. Mais les agriculteurs ont trouvé ailleurs une nouvelle source de bénéfices. De vigneron, ils se sont faits éleveurs, et ils obtiennent de leur lait, grâce à l'association surtout, un rendement très rémunérateur, double au moins de celui qu'ils obtenaient avant la constitution de leurs beurriereries coopératives (1).

De même la culture du lin, du chanvre, de l'œillet et du colza, qui rapportait autrefois de jolis bénéfices, a presque complètement disparu avec la concurrence des huiles minérales et des produits coloniaux. Il a bien fallu y suppléer. On en arrive même à l'heure actuelle à se demander s'il n'y aurait pas profit pour certains des viticulteurs de la vallée du Rhône, qui n'arrivent pas à couvrir leurs frais de production par la vente de leur vin, à arracher leurs vignes et à faire des céréales, du fourrage ou des primeurs (2).

On peut dire que chaque jour il se crée des débouchés nouveaux. Tantôt c'est une ville d'eau, une station thermale ou balnéaire, qui, par un caprice soudain de la mode ou pour toute autre raison, devient brusquement

(1) Hubert-Valleroux. La coopération.

(2) Sup. page 31.

un centre important de consommation. Tantôt c'est la construction d'un chemin de fer ou l'établissement d'une route, c'est même simplement une réduction de tarif ou un changement d'horaire qui deviennent pour un cultivateur la source de plus grands bénéfices en lui permettant d'écouler ses produits sur des marchés plus éloignés. Tantôt c'est une industrie nouvelle qui apparaît, ou seulement une industrie qui se perfectionne ou s'installe dans une région et offre à un produit, qu'elle traite comme matière première, un débouché jusqu'alors inconnu. L'industrie relativement récente de la condensation du lait⁽¹⁾ a été, pour nombre d'agriculteurs, la source de débouchés notablement plus rémunérateurs que ceux qu'ils trouvaient jusque là.

C'est peut-être grâce à l'industrie que le Midi trouvera la solution de la crise qu'il vient de subir, et dont les effets se feront sans doute longtemps sentir encore, tant les causes en sont profondes. La question a été tout récemment envisagée à la Chambre par M. le marquis de Dion. Il a cherché la possibilité, pour une région qui ne trouve plus de débouchés à ses produits, d'en créer un autre, de grande consommation, capable de laisser subsister les procédés de culture actuels. « Les Méridionaux, a-t-il dit en substance, ont du vin qui ne se vend plus ? Qu'ils fassent donc de l'alcool industriel qui se vendra ! »

Il y a là tout autre chose qu'une boutade d'homme politique. La question du Midi viticole est à l'ordre du jour. Qu'on nous excuse d'y revenir aussi souvent.

La pensée des promoteurs de la loi du 27 Février 1906, qui a rétabli le « privilège » des bouilleurs de cru, était d'alléger le marché en permettant aux producteurs de distiller une partie de leurs vins. Mais leurs prévisions et leurs espoirs n'ont pas été réalisés. L'alcool de vin a

(1) On appelle *lait condensé* ou *concentré* la substance alimentaire obtenue par l'évaporation du lait réduit ainsi au quart ou au cinquième de son volume primitif et par l'addition ultérieure d'une certaine quantité de sucre destinée à l'amener à l'état légèrement pâteux et à assurer sa conservation.

Malgré l'intérêt que présente cette industrie, les usines de lait condensé sont très peu nombreuses en France (on en compte quatre seulement) et nous sommes tributaires de la Suisse pour 4 millions de kilogrammes de lait concentré par année (Enquête sur l'industrie laitière de 1903).

été détrôné par l'alcool industriel ⁽¹⁾: De 1840 à 1850 les statistiques accusaient une production de 76.000 hectolitres d'alcool industriel contre 815.000 hectolitres d'alcool de vin et de fruits; de 1865 à 1869 il y a égalité entre les deux productions. Survient la crise du phylloxéra et l'alcool industriel règne en maître sur le marché; en 1890 il atteint 2.128.810 hecto. contre 84.000 hecto. seulement d'alcool de vin; en 1900, 2.332.255 hecto. contre 333.000 hecto. d'alcool de vin et de fruits. Avec cette très forte production de l'alcool industriel, et les cours actuels de 39 et 40 francs pratiqués pour les trois-six à 90°, le viticulteur ne trouve de son hectolitre de vin transformé en alcool que 1 fr. 90 à 2 fr. C'est la ruine sous une autre forme. Aussi de loi de 1906 n'a-t-elle eu à peu près aucun effet.

Au mois d'avril 1906, MM. Nègre, Gauthier, déposaient au Sénat une proposition de loi ayant pour but de protéger l'alcool de vin contre l'alcool industriel par une taxe différentielle. M. Nègre estimait que, des deux régions en conflit, c'était le Nord qu'il fallait sacrifier, parce qu'il a plusieurs cordes à son arc et que, s'il ne fait plus de betteraves, il pourra faire autre chose; tandis que le Midi est un pays de monoculture. D'ailleurs, d'après ce projet, les emplois industriels devaient être réservés à l'alcool du Nord, et, pour l'aider à détrôner pétroles et essences minérales, une prime à la dénaturation de 20 fr. par hecto. devait être instituée.

Ce projet fut rejeté et la question resta pendante. Elle est reprise aujourd'hui sous un nouvel aspect: Nous assistons actuellement à une révolution des moyens de transport par l'automobilisme. Or nous ne sommes qu'à la naissance de cette industrie qui est encore une industrie de luxe. Elle est certainement destinée à se vulgariser par la production des véhicules bon marché et à marche économique. Elle va surtout entrer dans la voie de l'automobilisme industriel, c'est-à-dire de l'application du matériel automobile au transport des marchandises et des voyageurs en commun.

Le carburant, produit générateur de l'énergie fournie au moteur, se présente sous des formes multiples: essen-

(1) Les chiffres et renseignements qui suivent sont empruntés à la Revue d'Economie politique. Juillet 1906.

ce, pétrole, benzol et même naphthaline. Dans la pratique le seul carburant employé couramment jusqu'à présent a été l'essence.

C'est ici, comme l'a fait si justement remarquer M. de Dion, que peut intervenir la solution de la crise du Midi. Le pétrole, — et l'essence, son dérivé, — sont des produits qui nous viennent du dehors et pour lesquels nous envoyons chaque année une somme formidable de millions à l'étranger. Qu'une modification dans nos méthodes d'agriculture, qu'une adaptation rationnelle de l'alcool comme carburant — car il est un puissant carburant lui aussi — intervienne, et, du jour au lendemain, c'est notre agriculture qui bénéficiera des capitaux dont notre pays paye le tribut à l'étranger (1). Et la création de ce produit nouveau, absorbant les moyens de production de vastes régions agricoles rendues à la prospérité, aura encore pour effet indirect de modifier le coefficient de production du vin, de tempérer la culture de la vigne, et, par conséquent, d'assurer des cours rémunérateurs au producteur viticole actuellement lésé.

Cette idée d'ailleurs n'est pas nouvelle: lorsqu'il était ministre du commerce, M. Boucher fit déjà, en faveur de l'alcool adapté à l'industrie automobile, une vigoureuse campagne. Ses efforts, qui remontent déjà à plusieurs années, ne furent pas complètement stériles, attendu que la question est reprise aujourd'hui. On peut même dire qu'elle est pratiquement solutionnée, puisque les autobus de Paris marchent déjà en partie à l'alcool.

En définitive, l'avenir de la production agricole, en ce qui concerne tout au moins les débouchés nationaux, paraît de plus en plus intimement lié au développement de l'industrie.

Il ne sera pas hors de propos de signaler ici la double influence que l'industrie nationale d'un pays exerce sur le développement des débouchés des produits agricoles. Un des plus célèbres économistes allemands du siècle dernier, Frédéric List, a magistralement mis en lumière cette idée (2). Il a été l'un des premiers à combattre cette opi-

(1) M. de Dion estime qu'il y aurait de ce chef un débouché nouveau ouvert à trois millions d'hectolitres d'alcool.

(2) Frédéric List. *Système national d'Economie politique*.

nion, si répandue de son temps, qu'il y a opposition absolue d'intérêts entre l'agriculture et l'industrie manufacturière. Il a montré, avec une grande richesse de développements et une perspicacité étonnante que ce devait être au contraire dans une industrie florissante que l'agriculture trouverait des débouchés pour ses produits, des capitaux qui la vivifient et des procédés savants qui la fécondent.

Non seulement en effet l'agriculture profite du développement des industries qui directement mettent en œuvre certains de ses produits, comme les distilleries, féculeries, sucreries, meuneries, etc. ; non seulement elle peut tirer un sérieux profit du voisinage de l'entreprise industrielle en utilisant les déchets de l'usine tantôt comme engrais — matières souvent très fertilisantes et, de ce chef, d'une grande valeur, alors qu'inutilisables industriellement — tantôt comme nourriture pour le bétail ⁽¹⁾ ; mais elle est aussi directement intéressée au développement général de toute industrie quelle qu'elle soit.

Toute industrie qui prospère constitue un développement de la force productive du pays en général, et, comme le dit List, « augmente la rente en quantité tout en la diminuant en quotité ». Voici l'exemple qu'il en donnait. Pour avoir perdu quelque peu de sa force probante depuis le développement des moyens de communication, il n'en est pas moins très concluant encore. « Dans un pays agricole peu cultivé et médiocrement peuplé, dit-il, en Pologne

(1) En voici quelques exemples : Les *pulpes* (résidus des betteraves ou des pommes de terre employées à la fabrication du sucre, de l'alcool ou de la fécule) mélangés à des fourrages secs ou à des aliments plus riches en matières azotées, peuvent être employés avec avantage à l'engraissement des animaux de l'espèce bovine et ovine surtout.

Le malt épuisé, déchet de la fabrication de la bière ; constitue la *drèche de brasserie*, aliment riche en matières azotées.

Les *marcs* de vendanges épuisés, et ceux qui proviennent de la fabrication du cidre de pommes, sont un aliment dont le bétail se montre très friand.

Les *drèches* résultant de la fabrication de l'absinthe sont volontiers consommées par les chevaux et les bovidés, après avoir été mélangées avec du son ou des drèches de brasserie.

Les *tourteaux* de graines oléagineuses (coton, sésame) constituent une ressource précieuse pour l'alimentation du bétail.

Le lait doux écrémé est avantageusement utilisé pour l'alimentation des jeunes animaux (veaux et porcs). (Zolla. Questions agricoles d'hier et d'aujourd'hui).

par exemple, la rente s'élève à la moitié ou au tiers du produit brut; dans un pays avancé, populeux et riche, par exemple en Angleterre, elle n'atteint que le quart ou le cinquième. Toutefois le montant de la plus petite part est infiniment plus considérable que celui de la plus grande, surtout en argent, et plus encore en objets fabriqués; car le $\frac{1}{5}$ des 25 boisseaux — environ 9 hectolitres — qui forment en Angleterre la moyenne du produit brut en froment est de 5 boisseaux — 1 hectolitre 80; — et le $\frac{1}{3}$ des 9 boisseaux — 3 hectolitres 27 — moyenne de la Pologne, n'est que de 3 — 1 hectolitre 09; — de plus les 5 boisseaux en Angleterre valent moyennement de 25 à 30 schellings — de 31 fr. 25 à 37 fr. 50, — et les trois boisseaux en Pologne valent au plus 8 à 9 schellings — de 10 fr. à 11 fr. 25; — enfin en Angleterre les objets manufacturés coûtent moitié moins qu'en Pologne, et, par conséquent, le propriétaire anglais peut, avec sa rente de 30 schellings, acheter 10 aunes de drap, tandis que le propriétaire polonais, avec ses 10 schellings de rente, n'en peut acheter que deux. Le premier, avec le cinquième du produit brut, est donc trois fois mieux partagé comme propriétaire touchant une rente, et cinq fois mieux comme consommateur d'objets manufacturés, que le second avec le tiers... »

« Il doit donc être évident, conclut List, pour les agriculteurs, en particulier pour ceux qui perçoivent des rentes foncières, pour les propriétaires, qu'ils ont intérêt à établir et à conserver dans le pays des manufactures, dusent-ils, en y consacrant le capital nécessaire, ne compter sur aucun profit direct, de même qu'il leur est avantageux de faire construire des routes, des canaux et des chemins de fer, même sans en retenir directement aucun revenu. Si nous considérons sous ce rapport les industries les plus indispensables, les plus utiles à l'agriculture, par exemple celle des moulins à farine, la justesse de notre observation paraîtra incontestable. Comparez la valeur de la propriété et de la rente foncière dans une localité où il ne se trouve point de moulins à farine à portée des cultivateurs et dans une autre localité où cette industrie s'exerce au milieu d'eux, et vous reconnaîtrez que cette seule industrie fait déjà sentir puissamment son influence, qu'à fertilité égale, la valeur de la propriété s'est accrue, non

pas du double des frais de construction du moulin, mais de dix ou vingt fois ces frais, et que les propriétaires auraient eu déjà du bénéfice à construire eux-mêmes le moulin à frais communs pour en faire cadeau au meunier... Il en est des scieries, des moulins à huile, des moulins à plâtre, des forges comme des moulins à farine. Il est facile de prouver que la rente et la valeur du sol s'élèvent constamment suivant que les propriétaires sont plus rapprochés de ces usines et que celles-ci ont des rapports plus intimes avec l'agriculture. Et pourquoi n'en serait-il pas de même des manufactures de laine, de lin, de chanvre, de papier et de coton, de toutes les fabrications en général? Ne voyons-nous pas la rente et la valeur du sol augmenter partout à proportion que la propriété est plus près de la ville et que la ville est plus peuplée et plus industrielle? ⁽¹⁾ ». D'ailleurs cette thèse ne reçoit-elle pas de nos jours la plus éclatante confirmation par ce fait que des pays jusqu'ici essentiellement et exclusivement agricoles, le Japon et la Hongrie par exemple, tendent de plus en plus à s'industrialiser.

Mais, en dehors de ce développement des débouchés et de cette influence heureuse, qui sont pour les produits agricoles la conséquence des progrès de l'industrie, il n'en reste pas moins en cette matière un vaste champ d'action pour l'initiative privée du producteur. Chaque jour on voit des agriculteurs intelligents, isolés ou réunis en groupes, chercher et trouver pour leurs produits des débouchés nouveaux et plus rémunérateurs. C'est à peu près partout à l'action des syndicats ou des coopératives que ces progrès sont dus. Nous y reviendrons dans un des chapitres qui vont suivre à propos de la vente collective.

(1) Fr. List. op. cit.

CHAPITRE IV

DÉBOUCHÉS ARTIFICIELS

Lorsque, pour un produit donné, les débouchés existants — immédiats ou lointains — ne suffisent plus, soit parce que la production dépasse les besoins actuels de la consommation, soit parce que ces débouchés eux-mêmes sont devenus difficilement utilisables, il faut alors que le producteur s'ingénie à en faire naître d'autres. Ce sont ces débouchés nouveaux, « *créés* » en quelque sorte par le producteur lui-même, que nous désignons ici sous le nom de *débouchés artificiels*.

Il peut arriver, il arrive même trop fréquemment, qu'un cultivateur ne trouve plus à écouler d'une façon rémunératrice les produits de sa terre. Si, d'autre part, étant donné les conditions spéciales du climat et du sol, il ne lui est pas possible de transformer son exploitation et de se livrer à une production nouvelle, il faudra bien, s'il ne veut végéter ou mourir dans sa misère, qu'il cherche par tous les moyens en son pouvoir à utiliser ses produits, à leur créer des débouchés nouveaux.

Sans doute la chose est aisée à dire, étant théoriquement indiscutable, — mais elle l'est beaucoup moins à mettre en pratique. Essayez donc d'inviter — comme nous le faisons nous-mêmes tout à l'heure — nos vignerons du Midi, qui meurent de faim à côté de leurs caves pleines, et qui, pour la plupart, ne sauraient que faire pousser à la place de leurs vignes ⁽¹⁾, à chercher des débouchés plus rémunérateurs, à s'efforcer d'écouler, sous une forme ou une autre, le produit de leurs récoltes. — Ils vous riront au nez, vous priant de leur en indiquer le moyen. Et peut-être serez-vous fort embarrassés. Ils vous diront que, pour eux, ils y travaillent depuis longtemps, que tous leurs efforts tendent à ce but, et qu'ils ne demanderaient

(1) Dans certaines régions viticoles du Midi, la Narbonnaise par exemple, la seule culture possible aujourd'hui est celle de la vigne.

pas mieux que d'avoir un peu moins de vin en cave et un peu plus d'argent dans la poche.

Il ne s'agit pourtant point là de quelque chose d'irréalisable. Des agriculteurs intelligents sont arrivés à des résultats très appréciables et cela de deux façons différentes: ou bien, en changeant les conditions de la production, ils ont amélioré le produit lui-même et l'ont vu de suite se vendre beaucoup mieux; ou bien, en faisant subir eux-mêmes et sur place une certaine transformation industrielle à leurs produits, ils ont trouvé pour eux des débouchés jusqu'alors insoupçonnés et suffisamment rémunérateurs.

C'est peut-être, à l'heure actuelle, le premier de ces procédés, et le plus simple, qui est susceptible de la plus grande généralisation, comme aussi des meilleurs résultats pratiques. Quel est l'agriculteur qui ne pourrait, en soignant davantage les conditions de sa production, déterminer dans le produit lui-même une amélioration sensible et par suite l'écouler plus facilement?

On voit souvent, sur un même marché, le même jour, un produit se vendre à des prix très différents. Il n'est pas rare par exemple de voir le prix du beurre varier de la sorte de 2 fr. à 2 fr. 50 le kilog jusqu'à 3 et 4 fr. Cet écart de prix ne peut tenir évidemment qu'à la différence de qualité. La qualité elle-même, si souvent elle est due à la nature des herbages et à la race des vaches laitières, tient aussi en grande partie à l'alimentation des bêtes, aux procédés de fabrication du beurre et à la façon de le présenter.

D'une enquête toute récente sur le commerce d'exportation des beurres français, il résulte précisément que l'une des causes principales de la diminution sensible de notre exportation réside dans ce fait que la qualité du beurre français a baissé (1). Chez trop de producteurs, qui ne fraudent point, mais qui s'obstinent dans leur ignorance, les progrès de la préparation du beurre ne se sont pas accrus dans la proportion des prix. On affirme qu'un grand nombre de beurres normands ne sont plus « marchands », comme dit l'argot professionnel. Et l'on fait re-

(1) Bulletin de la Société française d'encouragement à l'industrie laitière. Juillet 1907.

monter la cause de cette déchéance à l'incurie des fermières. Elles n'apportent plus à leurs préparations les soins de jadis, elles ne se sont pas mises au courant des procédés que la science conseille pour la surveillance et la bonne conduite des fermentations. Qu'il serait facile pourtant de mieux faire!

Depuis quelques années, nos exportations de vins vont sans cesse en diminuant et nous nous sommes laissés prendre nos débouchés par nos voisins, dont quelques-uns, l'Allemagne par exemple, n'ont pourtant qu'une production bien inférieure à la nôtre, tant pour la quantité que pour la qualité. C'est là très certainement le résultat des tarifs prohibitifs établis en 1892 et de la loi de 1898 qui a supprimé les entrepôts spéciaux ⁽¹⁾. C'est bien aussi, pour une grande part, de l'aveu même des consommateurs étrangers, la conséquence des fraudes, des mélanges, des manipulations de toute sorte que nos producteurs font subir à leurs vins avant de les livrer à l'expédition.

Une question que le producteur néglige aussi trop souvent est celle de la présentation de son produit au consommateur. Elle a pourtant son importance. Ceux des produits agricoles — et ils ne sont pas l'exception — qui sont destinés à la consommation urbaine gagneraient 100 0/0 peut-être à être présentés d'une façon plus élégante et plus appétissante. Il n'en coûterait guère plus au producteur et souvent il pourrait y trouver largement son bénéfice.

Quant à la transformation, opérée dans la ferme par le producteur lui-même, de certains produits végétaux ou animaux en produits manufacturés, elle peut être aussi, dans nombre de cas, la source de débouchés et de bénéfices nouveaux. C'est ainsi que dans les fermes éloignées des grands centres de population ou privées de routes et moyens de transports rapides et économiques, le cultivateur aura souvent grand profit à transformer lui-même son lait en beurre ou en fromage, ses pommes de terre en féculé ou en alcool, ses betteraves en sucre ou en alcool.

Les produits manufacturés, en effet, se conservant beaucoup mieux et ayant sous un poids et un volume moins considérable une valeur supérieure, se transportent plus aisément et peuvent à moins de frais être expédiés au loin.

(1) Revue Economique internationale. Février 1906.

En Belgique, la plupart des grandes fortunes agricoles ont été réalisées de la sorte par des agriculteurs énergiques qui ont annexé à leur ferme une industrie, et notamment la fabrication du sucre. Cette industrie est également très prospère en France. Depuis le commencement du XIX^e siècle, la culture de la betterave n'a cessé de s'étendre: elle a passé de 53.000 à 270.000 hectares ⁽¹⁾. Depuis 1890, la quantité de betteraves mise annuellement en œuvre varie de 6 à 7 millions de tonnes, correspondant à des rendements de 25.000 à 28.000 kilos à l'hectare, et les prix payés au cultivateur oscillent entre 25 et 26 fr. par tonne.

Mais cet exemple n'est plus probant aujourd'hui, parce ce qu'il est devenu très difficile, sinon impossible au producteur d'opérer lui-même et sur sa ferme cette transformation industrielle. L'exemple des produits dérivés du lait sera plus convaincant. Le lait tient une place prépondérante parmi les produits agricoles. Il y a en France près de 6 millions de vaches laitières ⁽²⁾, donnant près de 80 millions d'hectolitres de lait par an, ce qui, au prix moyen de 16 fr. l'hectolitre représente un milliard et demi de francs, soit plus d'un dixième de la production totale de l'agriculture. Or, malgré tous les perfectionnements des moyens de communication, c'est surtout et presque uniquement dans les contrées voisines des grands centres de population que la production du lait pour la vente en nature est rémunératrice. A Paris le lait se vend couramment 40 à 50 centimes le litre, même plus. Dans certaines grandes villes on trouve des prix analogues qui souvent descendent à 20 et 30 centimes. Mais, dès qu'on s'éloigne de 30 kilomètres de la capitale, le lait trouve difficilement preneur à la ferme à plus de 15 ou 16 centimes; au delà de 60 kilomètres il ne se vend plus que 11 à 12 centimes, et au delà de 100 kilomètres 10 à 9 seulement. Au dessous de ce prix, la vente cesse de payer les frais de production, et, dès que le producteur ne peut plus prétendre à ces cours minimes, il doit chercher d'autres emplois aux produits des vacheries. Ces emplois, il les trou-

(1) J. Méline. Le retour à la terre.

(2) On en compte 68.554 dans le seul département du Rhône (M. Deville. L'Agriculture dans le département du Rhône).

ve surtout dans la fabrication du beurre et du fromage, car on ne peut citer que pour mémoire, étant donné leur très minime importance, l'industrie du lait concentré ⁽¹⁾, du lait pasteurisé et du lait maternisé.

Un peu plus du tiers seulement de la production totale du lait est consommé en nature; le reste est transformé en beurre ou en fromage. Bien que cette transformation du lait en beurre ne soit pas le plus souvent une opération beaucoup plus rémunératrice que la vente directe ⁽²⁾, elle peut dans nombre de cas permettre l'utilisation d'un produit qui sans cela n'aurait aucun débouché en nature. En 1892, on a produit en France 132 millions de kilos de beurre, soit 295 millions de francs. L'industrie du beurre emploie 38 millions d'hectolitres de lait, tandis que la consommation en nature n'en utilise que 28 millions.

L'industrie fromagère donne des résultats très variables suivant les conditions dans lesquelles elle s'exerce. La fabrication des fromages délicats, demandant beaucoup de soins, supportant difficilement les longs transports et ne pouvant se conserver longtemps, est parfois aussi rémunératrice que la vente du lait en nature dans le rayon d'approvisionnement des villes. La préparation du Brie en est le type. Elle se maintient autour de Paris et peut donner au lait une valeur de 18 à 20 centimes et même plus le litre. Mais cette plus-value suppose une manipulation délicate, une organisation et un travail soignés et suivis.

Le gruyère fait l'objet d'une industrie agricole caractéristique des départements du Jura, de la Haute-Saône à l'Ain. Cette industrie est remarquable tant par sa simplicité que surtout par l'étendue des débouchés qu'elle présente à des quantités pour ainsi dire illimitées de lait. Son produit, d'une conservation assurée et d'un transport facile, s'écoule toujours dans des conditions régulières. Elle n'a qu'un inconvénient: celui d'exiger des quantités de matière première considérables ⁽³⁾. Elle n'en est pour-

(1) Sur divers points de la Suisse cependant, cette industrie a réussi et l'on est arrivé à transformer économiquement et avantageusement le lait en lait concentré (sup. page 43, note 1).

(2) Conf. 3^e partie, chap. II, page 141.

(3) Le commerce n'accepte en effet, que des pains de fromage de 30 à 50 kilos, ce qui suppose de 350 à 600 litres de lait par jour et de 50 à 70 vaches.

tant pas devenue pour cela le monopole de la grande culture. Bien au contraire, c'est dans les pays à propriétés très divisées qu'elle a pris, grâce à l'association, sa plus grande extension. La production annuelle s'élève à 25 ou 26 millions de kilos, représentant une valeur de 40 millions de francs, consommés surtout en France, bien que nous importions encore de Suisse 7 ou 8 millions de kilos d'Emmenthal (1).

Le fromage de Roquefort, préparé exclusivement avec du lait de brebis, est aussi une source importante de bénéfices pour nombre de cultivateurs. Cette industrie a pris un développement considérable depuis un siècle. Qu'on en juge par les chiffres suivants :

En 1800	800.000 kilos
1850	1.400.000 —
1888	5.000 000 —
1892	6.000.000 —
1900	6.500.000 —

Aujourd'hui la production annuelle est de 7 millions de kilos au moins, représentant un chiffre d'affaires de 14 millions de francs (2).

On peut donc, d'après ces quelques chiffres, se faire une idée de l'importance de ces industries annexes des fermes. Elles tendent cependant, et de plus en plus, à céder la place à des établissements industriels proprement dits, distincts des fermes elles-mêmes, mais établis à proximité d'elles et employant les matières premières qu'elles leur fournissent.

C'est ainsi que les féculeries, les distilleries, les raffineries sont devenues à peu près partout des industries séparées de l'agriculture. Depuis quelques années le travail du lait tend lui aussi à devenir une industrie distincte : La fabrication du beurre devient de plus en plus l'apanage des beurreries coopératives, véritables centres industriels quelquefois. Dans certains de nos départements de l'Est, comme d'ailleurs sur divers points de la Suisse, la fabrication du fromage de gruyère est devenue complètement indépendante de la production. Les sociétés de

(1) Revue Economique internationale. Août 1907.

(2) Revue Economique internationale. Août 1907.

producteurs, qui autrefois faisaient elles-mêmes le fromage, disparaissent complètement, ou, si elles subsistent, c'est seulement pour la livraison collective du lait; les producteurs, pour s'éviter les risques de la vente, préfèrent aujourd'hui traiter avec un fromager, véritable industriel, pour un prix déterminé au litre qui est de 10 à 12 centimes en moyenne.

Depuis plus longtemps encore, la préparation du fromage de Roquefort tend à constituer une industrie à part. C'est dans des usines spéciales que le lait acheté aux producteurs est transformé en fromages. Dans tous les cas, que le fromage soit fait à la ferme ou à l'usine, dès qu'il est devenu suffisamment ferme, il est envoyé aux caves si connues de Roquefort où il prend son aspect et sa forme définitives.

Dans les pays avancés en civilisation, cette séparation s'accroît de plus en plus. Et les raisons en sont très simples. L'industrie n'est plus ce qu'elle était autrefois. Elle se complique en se perfectionnant. Et l'on comprend aisément la difficulté qu'il y a pour un agriculteur à se doubler d'un industriel. D'ailleurs, s'il manque parfois des connaissances techniques nécessaires, ce sont le plus souvent les capitaux qui lui font défaut pour l'achat et l'entretien des locaux, instruments, machines indispensables à toute production industrielle. Aussi, à peu près partout où l'état des voies de communication l'a permis, des établissements indépendants des fermes se sont établis dans leur voisinage. C'est un progrès incontestable parce que une meilleure observation de la division du travail. L'industriel en effet est mieux à même qu'un agriculteur isolé de se mettre au courant des perfectionnements techniques nouveaux et de les adopter, de réduire ses frais généraux, de produire mieux et à meilleur marché.

Le cultivateur y perd, en ce sens qu'un intermédiaire de plus vient prendre place entre le consommateur et lui; mais il y gagne aussi, en ce sens qu'il trouve pour sa production un débouché constant et assuré et qu'il s'affranchit du souci et de l'aléa de la vente.

Cependant, quelque considérables que soient les avantages que le grand industriel, travaillant les matières premières fournies par les fermes voisines, présente sur le « *fermier-industriel* », il y a, encore à l'heure actuelle, dans

les régions mal peuplées et mal desservies en fait de voies de communication, grand intérêt pour le producteur à pouvoir opérer lui-même cette transformation, soit sur sa ferme, soit plutôt dans une société de producteurs comme lui et dont il fait partie. Ici encore, l'association est appelée à jouer un grand rôle.

CHAPITRE V

DÉBOUCHÉS EXTRA-NATIONAUX

Suivant l'ordre chronologique de leur utilisation, nous n'avons parlé jusqu'ici que des débouchés *nationaux*, c'est-à-dire de ceux qui, pour un produit donné, existent à l'intérieur même des frontières. Depuis le développement des moyens de communication ce ne sont plus les seuls, ni même souvent les plus importants.

Pendant tout le XVIII^e siècle, et même encore au XIX^e, chaque Etat, chaque province vivait au point de vue agricole de sa production particulière et limitée. Les échanges internationaux, très peu fréquents, se bornaient à quelques rares produits, produits de luxe surtout, comme la soie, les denrées exotiques, et, dans les années de disette les aliments de première nécessité.

Aujourd'hui, c'est de toutes les parties du monde, même les plus reculées, que les denrées agricoles viennent sur nos marchés concurrencer nos propres produits. Depuis un demi-siècle en effet, toute une série de phénomènes économiques nouveaux sont apparus, dont les conséquences, heureuses pour la plupart, ont contribué à transformer complètement les conditions économiques de la production et de la consommation.

Tandis que l'industrie des transports, grâce aux découvertes admirables faites à cette époque, se trouvait portée à un degré de perfection tel que jamais on n'aurait osé même le rêver quelques années auparavant, il se produisait un phénomène d'un tout autre ordre, qui, combiné avec le premier, devait avoir lui aussi un immense retentissement: A la suite d'une crise industrielle intense dans les Etats-Unis de l'Amérique du Nord, de 1873 à 1878, les populations industrielles de ces pays se portèrent en masse dans la région des prairies du Far-West. Ces terrains vierges, d'une grande richesse, furent mis en culture. Les

résultats dépassèrent de beaucoup même les plus belles espérances.

Précisément à la même époque, l'Europe, l'Angleterre surtout, souffrait d'une série de très mauvaises récoltes. Aussi les producteurs américains eurent-ils l'idée d'écouler sur les marchés du vieux monde le surplus de leur production. Un vaste courant d'exportation de denrées alimentaires prit ainsi naissance entre les Etats-Unis et l'Europe et permit à cette dernière d'éviter les prix de disette. Ce courant s'amplifia, et le régime commercial a tellement agrandi son rayon d'action qu'il n'y a plus aujourd'hui de distance, si grande soit-elle, entre les pays de provenance et les pays de consommation, qui ne soit franchie par les denrées agricoles.

Si cette généralisation de la concurrence au marché mondial a eu pour résultat d'amener la baisse générale des prix des denrées alimentaires, et, par contre-coup, la baisse de la valeur vénale et locative de la terre, si par là elle a contribué à provoquer la crise dont souffre encore l'agriculture, elle a eu par ailleurs de très heureux résultats. Elle a tout d'abord élargi les débouchés : tout produit qui se trouve en excès et se vend mal, a bien des chances aujourd'hui de trouver des amateurs disposés à le bien payer s'il s'expatrie ⁽¹⁾. Elle a eu pour conséquence aussi une plus grande division du travail : le cultivateur comme déjà nous l'avons constaté, a désormais toute facilité pour adapter sa production aux aptitudes du sol qu'il cultive, du climat et aux circonstances économiques.

« Rien ne peut affranchir l'agriculture, écrivait M. Lecouteux ⁽²⁾, de l'action des lois économiques qui, dans un monde maintenant sillonné de routes rapidement parcourues par la vapeur, sur mer comme sur terre, commandent impérieusement à chaque nation d'équilibrer ses industries, ses productions, non pas seulement au point de vue exclusif de tel ou tel marché national, mais au point de vue positivement calculateur du marché universel ».

(1) Au mois de janvier (1907) 12 choux-fleurs se vendaient à Moscou, 80 francs, une douzaine d'artichauts 20 francs, la salade 1 franc à 1 fr. 50 pièce, et les importateurs, allemands pour la plupart, réalisaient sur les prix cotés en France un bénéfice de 300 o/o. (Revue Politique et Parlementaire. N° de juillet 1907.)

(2) Lecouteux. Traité d'Economie rurale.

Cette division du travail, de plus en plus accentuée, cette spécialisation de chaque pays dans la production la plus conforme à ses qualités naturelles, constitueront peut-être un jour le régime économique de l'avenir!

Cette idée n'est pas nouvelle. « Sous l'influence des heureux résultats des échanges entre nations, de leur croissante facilité, de leur rapidité toujours plus grande, est apparue l'idée d'un véritable « *internationalisme économique* », qui permettrait de considérer l'humanité et le monde entier comme un vaste et unique atelier, comme un seul tout producteur. Les pays les plus favorisés au point de vue de la richesse et de la fertilité du sol se consacraient uniquement à l'agriculture et seraient comme les greniers d'abondance et les laboratoires de la nourriture du genre humain — tandis que d'autres, moins favorisés sous le rapport de la fécondité du sol, mais plus avantageusement placés à d'autres égards, s'adonneraient plus spécialement à l'industrie, au commerce, aux transports, aux travaux d'art, aux lettres ou aux sciences ⁽¹⁾. »

Cette conception suppose la réalisation préalable du libre-échange international le plus absolu. Nous n'en sommes pas encore là, il s'en faut, attendu qu'à l'heure actuelle les grandes nations européennes, s'entourent à l'envi de barrières douanières de plus en plus infranchissables.

Il nous a semblé que cette question des débouchés internationaux était si intimement liée à celle du régime douanier, qu'il était bien difficile de traiter l'une sans l'autre. Loin de nous toutefois la prétention de vouloir refaire ici l'exposé du protectionnisme et du libre-échange, d'en discuter la valeur. Nous voudrions simplement essayer de préciser quelle peut être leur influence respective sur le développement et l'utilisation des débouchés extérieurs.

Au point de vue purement économique — tout le monde est d'accord là-dessus — le libre-échange constitue le système idéal. Le monde ressemble par là à une nation quelconque, d'autant plus riche et plus prospère que la division du travail y est mieux assurée, et que les échanges s'y font plus aisément d'une contrée à une autre.

(1) J. Guillou. L'émigration des campagnes vers les villes et ses conséquences économiques et sociales.

En réalité, il y a toujours eu, il y a plus que jamais, à côté de l'économie politique, la politique, qui, selon toute probabilité, divisera longtemps encore les peuples civilisés. Chaque peuple a sa personnalité, faite d'idées, de passions, de traditions historiques, de goûts et de sentiments qui lui sont propres. Chaque nation a son indépendance, qu'elle tient à conserver tout entière. Et il n'apparaît pas que d'ici longtemps quelqu'une de ces nations consente à abdiquer la moindre parcelle de cette personnalité, pour vivre désormais sous la dépendance des autres.

L'Angleterre a voulu en faire l'essai partiel. Elle pourra s'en repentir un jour. Après avoir été la terre classique du protectionnisme, l'Angleterre, par sa situation géographique et par l'énorme développement de son commerce, est devenue le pays d'élection du libre échange ⁽¹⁾. Aussi à l'heure actuelle est-elle obligée de demander à l'importation près de la moitié de ce qu'elle consomme en céréales, viandes, boissons, comestibles de toute espèce. Elle a préféré consacrer toutes ses forces au développement de son industrie, et elle trouve plus avantageux d'échanger ses produits manufacturés contre les denrées alimentaires qu'elle fait venir de l'étranger.

Il y a pourtant des ombres au tableau. Elles n'ont point échappé aux esprits clairvoyants, qui s'en sont alarmés. Depuis 1903, toute l'industrie et l'agriculture s'agitent de l'autre côté de la Manche. M. Chamberlain, le promoteur du mouvement protectionniste, proposa, comme remède immédiat, une union douanière entre la Grande-Bretagne et ses colonies autonomes. Un tarif protecteur atteindrait les produits étrangers tandis que les échanges entre la métropole et les colonies seraient facilités par un régime de

(1) Si l'Angleterre est devenue libre-échangiste, c'est par intérêt surtout. « Pendant la plus grande partie de son histoire économique, l'Angleterre fut protectionniste; et l'on peut même affirmer qu'aucun Etat ne le fut plus intensément, plus énergiquement qu'elle... Elle a grandi avec la protection, et elle a atteint son apogée avec le libre-échange. Mais elle n'est de tempérament, ni libre-échangiste, ni protectionniste.... Elle est utilitaire et opportuniste, voilà tout. Ce qu'elle considère, c'est le moment, et l'intérêt — national — du moment. » R. Gonnard. Le réveil du protectionnisme (rapport présenté à la Société d'Economie politique de Lyon, le 12 février 1904).

faveur ⁽¹⁾. On pensait remédier ainsi à l'état de dépendance extrême dans lequel se trouve l'Angleterre, important de son empire colonial le cinquième environ de ce qu'elle consomme, et ne lui fournissant que 16 0/0 de ce qu'il importe.

Mais le projet s'est heurté à une opposition très vive de la part des libéraux. Et d'ailleurs il est presque irréalisable étant donné la liberté absolue dont jouissent les colonies anglaises. Aussi la campagne de M. Chamberlain a-t-elle perdu beaucoup de terrain. La situation n'en reste pas moins critique et le *Journal des Débats* a très bien traduit les craintes si justifiées de nos voisins d'Outre-Manche: « Depuis le temps où l'on a cessé de chercher à produire sur le sol de la Grande-Bretagne le blé nécessaire à la nourrir, la population a doublé et la production déchu de moitié. Aujourd'hui, sur cinq pains qu'on y mange, quatre lui viennent des Etats-Unis, de Russie ou de l'Amérique du Sud; un seul est national. Et cette proportion nationale, déjà trop faible, tend à diminuer encore, car l'importation des farines et des blés coloniaux est en baisse depuis dix ans. D'ailleurs en temps de guerre les convois des colonies ne courraient pas moins de risques que ceux de l'étranger, et l'Angleterre métropolitaine serait exposée à rester seule en face de ses approvisionnements. »

Malgré tout ce qu'a de critique une semblable situation, l'Angleterre, qui, en 1904, a révisé son tarif, lui a conservé son caractère uniquement fiscal. En effet il ne frappe qu'un nombre restreint de produits dont la plupart n'ont pas leurs similaires dans la Grande-Bretagne, les vins par exemple.

En dehors donc de toute considération économique, il apparaît que tout peuple qui tient à conserver son indépendance doit tendre à assurer aux principales branches de son industrie une protection douanière modérément établie.

(1) L'idée de M. Chamberlain est avant tout, une idée politique. Sa conception à laquelle on a donné le nom sonore d'*impérialisme* est « celle d'une union étroite, morale et matérielle, militaire, économique et financière entre toutes les parties de l'Empire britannique ». — « La constitution d'une immense union anglo-saxonne, tel a été longtemps le rêve tenace de M. Chamberlain. » (R. Gonnard. Le réveil du protectionnisme.)

En est-il de même, au point de vue particulier qui nous occupe, pour l'industrie agricole?

La question est délicate et complexe. Un coup d'œil rapide sur l'histoire de notre politique douanière depuis un siècle nous permettra peut-être de prendre parti dans l'éternel débat entre protectionnistes et libre-échangistes.

Le tarif établi par la Constituante, en 1791, était très libéral; c'était presque le libre échange. Aussi fut-il d'une durée éphémère et bientôt remplacé par la guerre à coups de canons et de tarifs que marque de façon caractéristique l'acte de navigation de 1793.

La Restauration, hantée du désir d'assurer ce qu'on appelait alors « *la vie à bon marché* », essaya de régulariser le prix des subsistances. Elle établit dans ce but un système de droits de douane montant ou baissant avec le prix des grains sur le marché intérieur, de façon à prévenir les prix excessifs des denrées alimentaires de première nécessité. Ce fut le système de « *l'échelle mobile* », établi, à l'exemple de l'Angleterre, par une loi de 1821. Dans ce système, les droits d'entrée et de sortie à percevoir sur nos importations et nos exportations de grains variaient en raison des prix constatés officiellement sur notre marché intérieur. Certains marchés, appelés « *marchés régulateurs* », avaient été désignés pour l'établissement des cours officiels.

Ce régime a duré 40 ans, de 1821 à 1861. Il fut absolument inefficace. Jamais peut-être les écarts entre les prix des blés ne furent aussi grands ni aussi brusques que pendant cette période. On les vit passer de 13 à 32 francs l'hectolitre. Lorsque en effet, par suite d'une récolte trop abondante, les prix venaient à fléchir sur le marché intérieur, l'importation s'arrêtait d'elle-même et l'élévation des droits était impuissante à enrayer l'avalissement des cours. C'est ainsi qu'au mois de novembre 1850, on vit le prix moyen du blé tomber à 14 fr. 36 l'hectolitre, malgré des droits de douane qui atteignaient de 9 fr. 25 à 15 fr. 25 suivant les départements frontière. Au contraire, la récolte était-elle mauvaise, le commerce, malgré la réduction des droits de douane, et dans la crainte de leur relèvement imprévu, hésitait à acheter à l'étranger, et les cours haussaient.

Ce système fut si impuissant à maintenir le niveau des

cours autour d'un certain taux suffisamment rémunérateur pour le producteur et pas trop onéreux pour le consommateur, qu'on dut en interrompre à plusieurs reprises le fonctionnement: en 1847 pendant six mois, de 1853 à 1859 et en 1860. Il fut définitivement supprimé en 1861.

D'ailleurs, depuis quelques années déjà, un revirement se manifestait dans l'opinion. Les « Etudes sur la ligue anglaise de Cobden », que Frédéric Bastiat publia en 1845, révélèrent la portée bienfaisante de la révolution économique anglaise. En 1851, M. Sainte-Beuve, député à l'Assemblée législative, déposa une proposition favorable à la thèse libre-échangiste. Mais ce projet fut vivement attaqué par M. Thiers, et ce n'est qu'en 1860 que la réforme commerciale fut accomplie par le traité de commerce franco-anglais. Ce traité fut le prologue du libre-échange.

Il avait pour but de provoquer indirectement le progrès de notre agriculture par le progrès manufacturier, envisagé comme moyen de placement lucratif des denrées alimentaires et des matières premières. Les rédacteurs du traité cherchaient surtout à assurer à notre agriculture de nombreux débouchés. Ces débouchés, on les trouvait tout naturellement à l'étranger, en Angleterre notamment où la supériorité numérique des centres urbains sur la population rurale appelle constamment une énorme importation de denrées alimentaires. On les trouvait encore dans l'accroissement de consommation de nos villes et de nos fabriques. On pensait que notre agriculture ne pouvait que suivre pas à pas le progrès des autres industries puisqu'elle profiterait des réductions de prix des instruments, machines et matières premières, dont elle est grande consommatrice.

Mais le problème économique impliquait encore, comme jadis, la vie à bon marché. Aussi crut-on bon de faire une distinction absolue entre l'agriculture et les autres industries. La première, considérée comme assez forte pour lutter contre la concurrence étrangère, assez développée pour n'avoir qu'à profiter d'un régime de liberté, fut mise à peu près complètement en dehors de la protection douanière. La loi du 15 juin 1861 consacra la liberté complète d'entrée et de sortie des grains, suivant un simple droit dit « *droit de balance ou de contrôle* », de 60 centimes par quintal métrique. Quant aux industries manu-

facturières, on jugea qu'elles ne pouvaient encore se passer d'une protection douanière qui d'ailleurs, dans l'esprit du traité, ne devait être que temporaire et décroître progressivement. Cette protection était double puisque non seulement les denrées alimentaires et les matières premières entraient en franchise ou presque, mais que des droits d'entrée de 20 à 40 0/0 et même plus, frappaient les produits manufacturés de provenance étrangère.

Des traités analogues à celui de 1860 furent conclus dans les années suivantes avec les principaux pays de l'Europe.

Ce qui caractérisait notre ancien tarif des douanes, c'était son manque absolu d'unité. Aussi un nouveau tarif fut-il promulgué le 7 mai 1881, pour servir de base aux traités de commerce, et pour indiquer les droits à percevoir sur les marchandises provenant de pays avec lesquels la France n'aurait pas de traité. L'esprit de ce tarif était resté le même; il maintenait l'ancienne distinction entre l'agriculture, demeurant sous le régime de la libre concurrence, et l'industrie, restant sous une étroite tutelle au point de vue de la protection douanière.

La France s'était cependant réservé toute sa liberté d'action en ce qui concernait les bestiaux et les grains. C'est ce qui lui permit plus tard, dans les traités de commerce conclus en atténuation de ce tarif, de relever les droits d'entrée sur ces deux articles de notre importation.

Le résultat de cette politique anti-égalitaire a été très diversement apprécié.

Elle eut sans contredit pour effet heureux de régulariser les prix des denrées alimentaires et de les maintenir dans une bonne moyenne. Alors, en effet, que de 1841 à 1860, le prix de l'hectolitre de froment avait varié de 30 fr. 75 à 14 fr. 32, avec un prix moyen de 20 fr., de 1861 à 1880 il n'a plus varié que de 26 fr. 64 à 16 fr. 41, et la moyenne a été de 22 fr. 28. Pour la viande de boucherie, il en fut de même: Le traité de 1860 fut suivi d'une hausse sensible des prix des bestiaux français et de leurs produits, la laine excepté; et ce n'est pas seulement à l'accroissement de la consommation nationale qu'il faut attribuer ce résultat, mais surtout au débouché nouveau et lucratif ouvert à nos bestiaux sur le marché britannique⁽¹⁾.

(1) Lecouteux. Traité d'Economie rurale.

Cependant, malgré ces résultats heureux, l'opposition était trop absolue entre la situation faite à l'agriculture et celle faite aux autres industries. Le malaise qui en résultait se faisait chaque jour plus gravement sentir depuis le développement des moyens de transport et l'extension prise par la culture des céréales dans certains pays neufs.

Vers 1884, l'agriculture, en pleine crise déjà, donna elle-même le signal d'alarme. Elle montra le prodigieux développement de la production du blé aux États-Unis, en Russie, dans l'Inde anglaise, dans la vallée du Danube; elle signala le chiffre inquiétant et toujours grandissant de nos importations: blés de toutes provenances, bestiaux allemands, suisses et italiens, laines australiennes, huiles, maïs, sucres et alcools, — tous produits étrangers dont le prix de revient, réduit tant par le bon marché de la main-d'œuvre et de la terre que par la faiblesse des impôts dans leur pays de provenance, rendait la lutte chaque jour plus onéreuse pour nos producteurs nationaux.

L'opinion publique s'émut de ces justes doléances; et bientôt devait débiter le mémorable mouvement égalitaire par la *loi des surtaxes* de 1887. Cette loi fut très attaquée. Il s'agissait de mettre l'agriculture sur le même pied que l'industrie. Comme on ne pouvait sérieusement songer à supprimer d'un coup les mesures protectrices dont bénéficiait depuis si longtemps cette dernière, on prit le seul parti possible: celui de mettre l'agriculture « dans le giron douanier » au même titre que les industries protégées. Ce fut le point de départ du mouvement protectionniste, qui dès lors ne devait cesser de s'accroître.

Le régime sous lequel nous vivons à l'heure actuelle est celui qu'institua la *loi du 11 janvier 1892*. D'après cette loi, seules les matières premières nécessaires à l'industrie, comme par exemple les soies grèges et les graines oléagineuses, étaient encore admises en franchise; mais toutes les marchandises et denrées étrangères ayant des similaires en France étaient dotées d'une protection variant de 15 à 20 0/0 en moyenne. L'article 1^{er} de la loi, en prévision des traités qui devaient la compléter, instituait deux tarifs: le tarif général ou maximum et le tarif minimum; le premier applicable aux pays avec lesquels un accord commercial n'aura pu être conclu, le second à ceux qui auront avec nous des traités de commerce.

« Le tarif minimum, dit l'article premier, pourra être appliqué aux marchandises originaires des pays qui feront bénéficier les marchandises françaises d'avantages corrélatifs et qui leur appliqueront leurs tarifs les plus réduits. »

Cette loi devant entrer en vigueur le 1^{er} février, date d'expiration des traités de commerce antérieurs, le gouvernement se hâta d'entamer des négociations pour l'établissement de nouvelles conventions. Bientôt, nous avons toute une série de traités avec la plupart des nations du monde entier, et notre tarif minimum tendait ainsi à devenir le tarif commun à tous les peuples en relations commerciales avec nous.

La caractéristique de ces traités, conclus en application de la loi de 1892, est qu'ils sont de durée précaire; leur durée est en général limitée à un an; elle s'abaisse quelquefois à trois mois dans les clauses de résiliation. Les traités antérieurs à 1892 étaient au contraire à long terme. Ce manque de stabilité avait été considéré comme un défaut capital, et les libres-échangistes avaient par avance condamné ces conventions à une durée très éphémère. Il n'en a rien été, puisque leur vitalité a dépassé même les espérances des protectionnistes.

« En résumé, la France a réussi à faire accepter par tous les pays son régime douanier, sans engager l'avenir; elle n'a, dans aucune circonstance, pris l'initiative d'une guerre de tarifs, et ses relations commerciales sont garanties par des conventions dont la vitalité est indéniable (1) ».

Ce tarif de 1892 est encore, malgré des remaniements fréquents, presque tous dans le sens d'une accentuation du protectionnisme, celui qui régit à l'heure actuelle nos relations douanières. Sans entrer dans la question de principes, on peut lui faire le reproche d'être trop vieux, de ne plus répondre exactement à la réalité des relations et des faits. Certaines matières fabriquées ont passé au rang des matières premières; les procédés de fabrication se sont simplifiés ou transformés; des marchandises nouvelles ont été importées; des spécialisations ont été imaginées pour tourner la clause de la nation la plus favo-

(1) Ch. Augier. La France et les traités de commerce.

risée; divers sous-produits ont trouvé des emplois nouveaux. Tout cela ne fut et ne pouvait être prévu en 1892, si bien que l'équilibre de certaines industries se trouve rompu. Sur ces divers points, le tarif de 1892 appelle des retouches et des remaniements. C'est ce qu'a demandé, dans sa toute récente réunion (novembre 1907), la Fédération des industriels et des commerçants français.

Un autre reproche non moins grave, et plus essentiel celui-là, que l'on peut faire à la loi de 1892, c'est d'avoir très insuffisamment marqué la différence entre nos deux tarifs. « La différence entre les deux tarifs est si faible, notre tarif général est si peu au-dessus de notre tarif minimum, qu'il nous a exposés et nous expose encore à des prétentions presque toujours injustifiées de la part des nations étrangères... La nécessité de la défense du travail national aurait dû nous faire établir en 1892, à côté de notre tarif minimum très modéré, représentant le minimum de la protection indispensable à nos productions pour soutenir la concurrence étrangère sur le marché national, un tarif général plus élevé que celui que nous avons établi, assez élevé pour que les nations étrangères eussent un intérêt considérable à nous accorder les tarifs conventionnels les plus réduits en échange de notre tarif minimum... Il y a là une erreur générale que l'on fera bien de corriger quelque jour dans son ensemble ⁽¹⁾. »

Telle est donc, rapidement esquissée, notre histoire douanière. De cette longue expérience de plus d'un siècle, de cette succession ininterrompue des régimes les plus variés, il n'est pourtant pas facile de tirer une conclusion en ce qui concerne spécialement la question qui nous intéresse. Des économistes autorisés ont cru pouvoir le faire. Ils sont loin d'être toujours du même avis.

Les uns pensent que la cause initiale de la crise dont a si profondément souffert notre agriculture réside justement dans le régime commercial et douanier de 1860. M. Lecouteux estime que si la terre est abandonnée des capitaux et des travailleurs, ce n'est pas parce qu'elle n'est plus susceptible, comme autrefois, de donner des récoltes abondantes, mais parce que l'agriculture a été

(1) Rapport de M. Fougeirol, sénateur.

mise, en 1860, dans une situation d'infériorité injustifiée vis-à-vis des autres industries. Si l'agriculture manque de bras, pense-t-il, c'est qu'on n'a rien fait pour elle, qu'on l'a abandonnée presque complètement à la concurrence étrangère, estimant, bien à tort, qu'elle était assez développée et assez outillée pour lui résister honorablement. Les capitaux, les travailleurs se sont portés du côté des industries protégées, seules susceptibles de donner de hauts salaires et de gros profits.

« L'agriculture, écrivait-il, a bien vu le mal. Elle a assisté au spectacle, triste mais instructif, de toutes nos grandes industries réclamant des tarifs protecteurs et les justifiant par la nécessité de maintenir les dividendes de leurs actionnaires, les profits de leurs chefs d'entreprise, les salaires de leurs ouvriers, et cela sans s'inquiéter de savoir si l'agriculture, l'industrie nourricière du pays, serait assez outillée, assez pourvue de chemins, de capital, de crédit, pour résister au régime bâtarde du libre-échange avec portes ouvertes, quand il s'agit de laisser entrer les produits agricoles, et portes fermées, quand il s'agit de l'importation des produits fabriqués (1). »

M. Méline, dans son beau livre « le Retour à la terre », exprime à peu près la même doctrine, pas aussi absolue cependant, en ce sens qu'il serait moins porté à considérer comme prépondérante l'influence de notre régime douanier de 1860 sur la crise agricole.

Pour ces deux auteurs, le remède devait être le même; et, en fait, il a consisté dans un retour au protectionnisme en ce qui concerne les produits de l'agriculture, ce que M. Lecouteux appelait « le régime de la péréquation douanière ». Les tarifs de 1892 auraient donc été, à ce point de vue, une œuvre de réparation et de justice.

D'autres auteurs sont d'un avis différent. M. Piret (2), par exemple, estime que l'agriculture, en tant qu'industrie, ne peut profiter que très temporairement d'un régime de protection douanière. Selon lui, toute protection douanière accordée aux produits agricoles ne profite que très peu à l'agriculture et n'aboutit en dernière analyse qu'à

(1) Lecouteux, op. cit.

(2) Piret. Traité d'Economie rurale.

enrichir le propriétaire foncier. Il cite l'exemple de l'Angleterre où, pendant tout un siècle, on chercha, par un protectionnisme étroit, à assurer les hauts prix des denrées agricoles. Jamais, dit-il, le sort de l'agriculture ne fut plus déplorable que pendant les trente années de protection à outrance de 1815 à 1845. Le résultat cherché et systématiquement poursuivi, la hausse des prix, fut évidemment atteint, et il en résulta un excédent de bénéfice net sur la production des denrées agricoles. Mais il n'en fut pas ainsi pendant longtemps. Dès le vote des lois sur les grains, des « corn laws » en 1815, les propriétaires fonciers, escomptant les hauts prix qu'elles devaient d'après eux nécessairement amener, firent réévaluer leurs propriétés foncières d'après ces prix majorés et augmentèrent leurs fermages en proportion. Les fermiers eurent l'imprudence de consentir à ces augmentations anticipées et ils en furent bientôt réduits à ne plus pouvoir payer leurs fermages. Quant aux ouvriers agricoles, ils ne recevaient plus que des salaires excessivement modiques et dépendaient pour leur subsistance de la taxe des pauvres. Ce serait donc le libre-échange qui aurait sauvé l'Angleterre d'une ruine à peu près certaine.

Que penser en face de jugements si divers ? Etant donné que toutes les nations ne se trouvent jamais en même temps dans des conditions économiques identiques, que même, pour une nation prise en particulier, ces conditions varient avec chaque phase de son développement, il peut très bien se faire que ces deux systèmes si opposés de relations internationales, à la condition toutefois de n'être pas exagérés dans leur application, conviennent soit simultanément à deux nations voisines, soit successivement à l'une d'elles.

C'est donc une question de fait à résoudre, compliquée presque toujours à l'heure actuelle par cette préoccupation constante, et d'ailleurs bien légitime, chez tous les peuples d'arriver à se suffire à soi-même, à se passer de l'étranger.

La politique prime partout l'économie politique, et la thèse protectionniste gagne tous les jours du terrain.

Si, au point de vue particulier de l'industrie agricole, elle a des avantages pratiques, si elle permet à un pays de conserver des cultures qui pourraient lui faire défaut

le jour où il aurait à se défendre, elle n'est pas non plus sans dangers. Il faut d'abord tenir grand compte des mesures de représailles que son application ne manque pas d'entraîner de la part de l'étranger. Ce sont autant de débouchés fermés aux produits nationaux. Il ne faut pas oublier non plus qu'une protection exagérée a pour conséquence inévitable, au bout d'un certain temps, la surproduction des denrées protégées et par suite l'avilissement des cours. Enfin et surtout, il faut bien songer que l'agriculture et les autres industries sont dans un état de dépendance complète les unes vis-à-vis des autres, et qu'une protection excessive accordée à l'une ne manquerait pas de porter gravement préjudice aux autres. Or, aucune des grandes nations civilisées n'est, à l'heure actuelle, exclusivement productrice de denrées alimentaires; à peu près toutes, au contraire, vivent en même temps de leur industrie, exportent même une partie de leurs produits manufacturés.

Ce n'est pas à dire qu'il faille en revenir nécessairement à un régime plus libéral. On a trop souvent, d'ailleurs, exagéré l'importance des débouchés extra-nationaux et de l'influence que peut avoir sur leur développement un régime de liberté des échanges. Sans doute, il importe à une industrie quelconque d'avoir le plus de débouchés possible, et, pour cela, de voir largement ouvertes devant ses produits les barrières douanières; mais il est encore bien plus important pour elle d'être assurée du lendemain et de n'avoir pas à redouter les effets d'une concurrence funeste. Que servirait à un producteur d'avoir toute facilité pour écouler ses produits jusqu'à l'autre bout du monde si, par le fait même de cette liberté absolue et de la généralisation de la concurrence qui en résulte, il n'arrivait pas à couvrir ses frais de production et à satisfaire même la demande du marché national.

D'ailleurs, il ne faut pas oublier non plus dans quelle situation d'infériorité se trouvent la plupart des pays de l'Europe vis-à-vis de certains pays neufs au point de vue des conditions de la production des denrées alimentaires les plus importantes. Ces pays neufs, l'Amérique, l'Australie, les Indes par exemple, grâce à la fertilité incomparable de leurs terres vierges, au bon marché de la main-d'œuvre et à la modicité des impôts, produisent

plus que nous et à meilleur compte ⁽¹⁾. Et si un courant d'exportation doit s'établir quelque part, c'est d'eux à nous bien plutôt que de nous à eux. C'est ainsi qu'à l'heure actuelle les populations denses des pays civilisés du vieux monde reçoivent une partie importante de leurs denrées alimentaires de ces pays neufs et éloignés, sans qu'il leur en coûte rien d'autre que les frais de production sur place augmentés des frais de transport.

Nous n'aurions donc rien à gagner de ce côté avec un système de liberté des échanges. En voici d'ailleurs une preuve saisissante. Avant 1889, l'Angleterre achetait chez nous *un tiers* des beurres qu'elle consommait. Depuis cette époque, notre exportation n'a fait que décroître, et nous ne fournissons plus au marché de Londres qu'*un dixième* de ce qu'il absorbe. Parmi les concurrents heureux qui nous ont supplantés, nous trouvons en premier lieu l'Australie, l'Argentine, la Nouvelle-Zélande, la Russie (Finlande et Sibérie); le Danemark, les Pays-Bas et l'Italie ne viennent qu'au second rang. Le libre-échange, la concurrence nous ont fait perdre ici un de nos meilleurs débouchés. Les Australiens offrent à Londres même leurs « beurres d'herbe » à 2 fr. 45 le kilo, alors que nous ne

(1) Certains de ces pays, où d'immenses étendues de terres cultivables sont encore inoccupées, sont susceptibles d'augmenter beaucoup leurs rendements et de concurrencer dans une proportion ruineuse, notre production nationale. Il en est ainsi du Canada, où les possibilités culturales sont beaucoup plus étendues qu'on ne le pensait. « En 1905, le Canada a récolté plus de 40.000.000 d'hectol. de céréales, dont 31.000.000 dans l'Ouest. Or, la colonisation agricole de l'Ouest ne fait que commencer: en 1901, au Manitoba, l'un des moins grands et des plus accessibles des nouveaux territoires, moins de 3.000.000 d'acres étaient cultivés sur 47.000.000, dont plus de 25.000.000 en terres cultivables. » (R. Gonnard. L'émigration européenne au XIX^e siècle).

Il en est de même de la République Argentine. « Le territoire argentin, près de 5 fois grand comme la France, est très fertile. Les bras et les capitaux seuls manquent au développement d'une agriculture très productive. A l'heure actuelle on y récolte des blés sur 3.500.000 hectares; or, cette culture paraît possible sur 40.000.000, et pourra, en tenant compte des nécessités techniques d'assolement, se réaliser sur 20.000.000, tandis que le rendement actuel de 747 kilos à l'hectare pourra aisément être porté à 1.000. En 1905, sur les 280.000.000 d'hectares que comprend le territoire de la République, 10.000.000 seulement étaient cultivés (toutes cultures comprises). Jusqu'en 1877, l'Argentine ne fournissait pas le pain de sa population; aujourd'hui elle est un des greniers du monde et elle le sera de plus en plus. (R. Gonnard, *id.*).

pouvons y vendre les nôtres au-dessous de 3 fr. 55, — soit, entre le beurre français et le beurre australien, une différence, à notre désavantage, de 1 fr. 10 par kilo. En une seule semaine, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, la Sibérie et l'Argentine ont envoyé à Londres 170.000 colis, renfermant 4.250.300 kilos de beurre. Et il faut s'attendre à ce que la production sibérienne aille encore en se développant ⁽¹⁾.

Il semble donc qu'à l'heure actuelle, pour la France comme pour nombre d'autres nations européennes, il vaille mieux ne pas laisser le marché intérieur en proie aux entreprises de l'étranger dans le but de s'assurer la conservation des débouchés extra-nationaux. Chez nous, en effet, on peut estimer à trois milliards de francs environ le chiffre d'ensemble de nos transactions internationales, alors que le marché intérieur représente un chiffre d'au moins quarante milliards ⁽²⁾.

(1) Bulletin officiel de la Société française d'encouragement à l'industrie laitière, 28 juillet 1907.

(2) Nous avons cependant tout près de nous deux grands pays, l'Angleterre et l'Allemagne qui constituent de merveilleux débouchés pour certains de nos produits. Sans doute il ne peut être question pour nous de vouloir lutter de bon marché avec les blés du Manitoba ou le bétail des deux Amériques. Mais, en ce qui concerne nos vins, nos beurres, nos œufs, nos volailles, nos légumes et nos fruits, les conditions ne sont plus du tout les mêmes. Grâce à notre climat et à la nature de notre sol, nous pouvons rivaliser de qualité avec n'importe quel pays, et même dans certaines régions ces produits viennent plusieurs semaines en avance. Or, l'Angleterre et l'Allemagne, nos plus proches voisins, beaucoup moins favorisés que nous à ce point de vue, sont pourtant gros consommateurs. L'Angleterre a acheté en 1905, pour 5 milliards 800 millions de francs de denrées alimentaires. L'Allemagne s'accroît chaque année de 800.000 bouches nouvelles et devient de plus en plus incapable de nourrir sa population. La Suisse est dans l'impossibilité de satisfaire ses visiteurs. Et la consommation de ces denrées de luxe ne fait qu'augmenter à mesure que les pays s'enrichissent et que les classes les plus nombreuses arrivent à l'aisance. L'Angleterre par exemple, achetait en 1894 pour 387 millions de francs de beurre, en 1904, pour 533, — en 1883, pour 68 millions de francs d'œufs, — en 1903, pour 166, — en 1893, pour 203 millions de francs de fruits et légumes, — en 1903, pour 386.

Or, sur les 5 milliards 800 millions de produits alimentaires achetés par l'Angleterre en 1905, nous n'avons fourni, nous, ses plus proches voisins, que 350 millions, c'est-à-dire le seizième. Sur 386 millions de francs de fruits et légumes entrés en 1903, nous n'avons envoyé que pour 62 millions. Il y a donc beaucoup à faire de ce côté, et ces débouchés ne sont pas à négliger. La supériorité de nos rivaux tient à leurs associations de vente, à leur organisation commerciale, et à la merveilleuse organisation de leurs transports. (Revue Politique et Parlementaire. Juillet 1907).

Nous retrouvons cette appréciation dans un livre récent, dû à la plume de M. André Carnégie, le célèbre milliardaire américain, et intitulé l'A B C de l'argent. « Une des graves erreurs sur laquelle s'endort la vieille Europe, est l'importance qu'elle attache à son commerce extérieur et la négligence avec laquelle elle traite son commerce intérieur... Les hommes politiques mettent beaucoup trop d'importance aux marchés éloignés, qui ne sont jamais très avantageux; ils s'occupent trop peu des mesures qui pourraient favoriser les marchés intérieurs (1). »

Quoi qu'il en soit, deux choses restent bien certaines à l'heure actuelle. Elles sont vraies de l'agriculture aussi bien que de toute autre industrie. La première est que le libre-échange absolu demeure et demeurera longtemps encore du domaine de l'idéal; la seconde que le protectionnisme, de l'avis même de ses partisans les plus prévoyants, ne peut plus être aujourd'hui qu'un expédient économique ou politique, non une mesure d'ordre général et définitive.

Voici, d'ailleurs, comment s'exprime à ce sujet l'auteur d'un ouvrage fort bien fait dans lequel nous avons déjà maintes fois puisé (2): « A l'heure actuelle, le protectionnisme ne peut plus être une solution définitive dans les crises économiques, mais seulement un expédient provisoire, fécond en heureux résultats quand on sait l'employer en temps utile, un paravent ou un bouclier à l'abri duquel les nations modernes doivent travailler efficacement à se mettre en mesure d'engager une lutte ouverte avec toutes les concurrences, d'où qu'elles leur viennent. Cette faveur toute spéciale, qui peut se comprendre et se justifier de façon toute relative dans certaines circonstances limitées — obligation de faire vivre une industrie nécessaire à la défense nationale, ou bien une industrie naissante susceptible par suite d'une protection temporaire de prospérer dans le pays, — cette faveur toute spéciale ne doit pas être élevée à la hauteur d'un système économique définitif et d'application constante. Pour lutter contre la concurrence et les bas prix de certains produits étrangers, pour leur disputer le marché national et surtout

(1) C'est l'idée qu'exprimaient déjà Montchrétien et d'Argenson.

(2) J. Guillou. L'Emigration des campagnes vers les villes.

le marché universel, ce n'est pas la hausse artificielle des prix qu'il convient de provoquer par une protection douanière qui exposerait nos producteurs à des représailles de la part de l'étranger, leur enlèverait ainsi d'importants débouchés hors frontière, susciterait enfin, à l'intérieur de notre pays, une production exagérée, parce que trop hâtive des denrées ou matières protégées, qui rendrait inutiles les droits de douanes établis sur les produits importés. »

Mais entre ces deux procédés absolus, il y a place pour nombre de régimes mitigés, favorables à l'une ou à l'autre tendance, appropriés aux conditions, aux nécessités économiques spéciales à chaque nation, même à chaque phase distincte du développement de l'une d'entre elles.

Aussi croyons-nous pouvoir avancer que, à l'heure actuelle, si notre agriculture française a grand intérêt à s'assurer le plus de débouchés possible pour sa production grandissante, elle n'est cependant ni assez forte encore, ni assez sûre d'elle-même pour se livrer aux dangers de la concurrence effrénée que ne manqueraient pas de venir lui faire, sur ses propres marchés, les producteurs du monde entier sous un régime de liberté absolue des échanges.

Si d'autre part, comme il faut bien le reconnaître, les tarifs douaniers, sur lesquels on avait fondé les plus belles espérances pour enrayer la crise agricole, n'ont eu en définitive qu'une influence bien insuffisante ⁽¹⁾, c'est que d'autres causes, difficiles souvent à préciser, sont intervenues dans ce mouvement de dépression des cours. Les progrès techniques de notre agriculture et l'augmentation de ses rendements dans une proportion que la demande de

(1) Nos exportations de produits agricoles n'augmentent, en effet, que fort lentement; et c'est certainement l'effet de notre réforme douanière de 1892, puisque l'étranger a riposté à nos mesures de protection par des rigueurs semblables. Le changement a pourtant été tout à l'avantage de notre agriculture: En effet, si nos exportations de produits agricoles, qui atteignaient en moyenne 801 millions de 1881 à 1891, sont descendues à 696 millions de 1892 à 1902; nos importations des mêmes produits ont, pendant la même période, diminué de 1.541 millions à 1.091 millions. Donc l'agriculture française qui a perdu 105 millions de débouchés à l'extérieur, en a gagné 450 sur le marché intérieur. (Revue Politique et Parlementaire du 10 Juillet 1907).

D'ailleurs, écrit M. Richard Bloch, ingénieur en chef de la Compagnie d'Orléans, dans un autre article de la même revue; il faut dans

la consommation n'a pas toujours suivie ne sont certainement pas étrangers à la baisse générale des prix.

Est-ce une raison suffisante pour en revenir à un régime de plus grande liberté ou au contraire pour aggraver encore les mesures de protection? Nous ne le pensons pas. — Mais nous estimons en même temps que, si notre agriculture a encore besoin d'aide — ce qui ne fait de doute pour personne, — ce n'est plus à l'Etat qu'elle doit avoir recours. C'est dans une produc-

ces denrées d'exportation distinguer deux catégories: les denrées « *de halles* » (beurres, œufs, volailles) et les fruits et légumes.

En ce qui concerne la première catégorie, le fléchissement de nos exportations est incontestable, le tableau suivant le montre:

Années	TONNAGES EXPORTÉS	
	Beurre	Œufs
1886	29.450 tonnes	21.444 tonnes
1896	30.333 —	22.315 —
1905	24.900 —	11.195 —

et la cause principale en est, selon lui, l'augmentation de notre consommation intérieure puisque nous avons importé en 1905, 4.567 tonnes de beurre, et 21.500 tonnes d'œufs.

Quant à la seconde catégorie (fruits et légumes) le chiffre de nos exportations a au contraire sensiblement augmenté. D'après les documents des douanes anglaises, notre part dans le total des importations de ce pays a été en 1904:

de 95 % des fleurs,	}	importés en Angleterre.
72 % des cerises,		
65 % des prunes,		
55 % des groseilles,		
90 % des abricots et pêches,		
84 % des fraises,		
51 % des poires,		
64 % des noix,		
42 % des pommes de terre,		

Au contraire, notre part tombait à 0,15 0/0 pour les raisins, à 1 0/0 pour les pommes, à 14 0/0 pour les tomates et à 4 0/0 pour les oignons. Cela tient à ce que la qualité de ces produits ne convient pas au goût des Anglais.

Depuis que les relations personnelles sont moins tendues entre la France et l'Allemagne, nos exportations de ces produits dans ce pays ont passé en très peu de temps de 4 0/0 en 1903 à 25 0/0 en 1905, pour les raisins de table; de 5 à 18 0/0 pour les cerises; de 12 à 38 0/0, pour les autres fruits à noyaux. (Revue Politique et Parlementaire. Octobre 1907.)

Somme toute, et à ne prendre que les intérêts de l'agriculture, il ne semble pas que le protectionnisme ait eu de mauvais résultats. Depuis 1885, la balance de notre commerce n'a cessé de s'améliorer, et, depuis quelques années, elle s'est même complètement retournée à notre profit. M. Henry Sagnier l'a démontré pour la période 1884-1904. Si l'on élimine du calcul les denrées exotiques qui n'ont pas de similaires en France (épices, thé, café, riz) et le commerce des sucres, qu'il

tion encore améliorée, surtout dans une vente mieux organisée et dans la puissance féconde des énergies individuelles librement associées qu'elle doit chercher le salut. L'Etat, malgré ses puissants moyens d'action, malgré les ressources dont il peut disposer, fut certainement demeuré impuissant à provoquer dans l'agriculture une transformation aussi heureuse que celle qui s'y opère à l'heure actuelle et dont l'un des principaux mérites est d'être l'œuvre des associations des humbles.

considère comme trop directement influencé par la législation fiscale qui l'a régi jusqu'à ces dernières années, il constate qu'en 1884 nos importations de produits alimentaires se sont élevées à 1.094 millions, nos exportations à 652, soit un excédent d'importations de 442 millions que la France payait alors à l'étranger pour sa nourriture. Depuis, l'agriculture française, développant de plus en plus sa production, l'écart entre les importations et les exportations diminue graduellement. En 1899, il disparaît. En 1900, il reparait, mais en sens inverse: l'excédent des exportations est déjà de 100 millions; il atteint 152 en 1901, 212 en 1902, 62 en 1903, 124 en 1904 et 287 en 1905. Et cela sans que cette exportation de produits agricoles ait eu pour contre-partie un recul des exportations d'objets manufacturés; celles-ci se chiffraient, en 1892, par 1.879 millions; elles dépassent en 1905, 2.373 millions. (Revue Economique internationale, juin 1906. L'élevage et le commerce du bétail en France, par M. Lair.)

DEUXIÈME PARTIE

LES DIFFÉRENTES MÉTHODES DE VENTE

Un débouché peut être difficilement utilisable avec tel système de vente, parfaitement utilisable et rémunérateur au contraire avec tel autre. Aussi la question des différents modes de vente nous semble-t-elle intimement liée à celle des débouchés.

Il n'y a pas pour le producteur qu'une seule manière d'écouler ses produits. Souvent, à la vérité, il n'en connaît et n'en pratique qu'une seule. Cela ne veut point dire qu'il n'en existe pas d'autres. En réalité on peut ramener à trois types bien distincts les différents modes de vente en usage aujourd'hui. Nous les étudierons dans l'ordre de leur apparition :

- 1^o La *vente directe* du petit producteur au consommateur.
 - 2^o La *vente par intermédiaire*.
 - 3^o La *vente collective*.
-

CHAPITRE PREMIER

LA VENTE DIRECTE

C'est le mode le plus simple et aussi le plus ancien. Il consiste pour le cultivateur, pour le producteur à aller lui-même sur le marché offrir ses produits au consommateur. Autrefois, lorsque les moyens de communication étaient difficiles et coûteux, c'était pour la plupart des denrées alimentaires, comme d'ailleurs aussi — quoique dans une proportion moindre — pour les objets manufacturés, presque le seul système de vente praticable.

En dehors des marchés quotidiens des villes, où venait s'écouler régulièrement la production des campagnes environnantes, il y avait aussi, une ou plusieurs fois l'an, dans les centres importants, de grandes foires périodiques où les producteurs de contrées plus éloignées — et il en venait de fort loin — apportaient leurs produits (1).

Ce fut à peu près le seul mode de vente pratiqué pour les denrées de consommation courante pendant tout le moyen-âge et jusqu'au siècle dernier.

Les débouchés, faute de moyens de communication, étaient très restreints et se bornaient en général aux centres de consommation les plus rapprochés. Aussi était-il possible au producteur d'amener lui-même sa marchandise. Les bestiaux seuls — et parce qu'ils pouvaient, sans dépense appréciable, se transporter eux-mêmes à d'assez grandes distances quel que fut l'état des chemins — trouvaient des débouchés plus étendus. Mais la fatigue qui en résultait pour eux se traduisait par une perte de poids et par conséquent de valeur. Aussi, depuis l'établissement des chemins de fer, préfère-t-on les transporter dans des wagons spécialement aménagés. Cependant comme ils sont plus encombrants que la généralité des produits agrico-

(1) La grande foire annuelle de Nijni-Novgorod est encore, à l'heure actuelle, le type parfait de ce genre.

les, il se trouve que ce sont eux qui de nos jours ont au contraire des débouchés relativement plus restreints⁽¹⁾.

A l'heure actuelle, ce mode de vente est encore pratiqué par un grand nombre de petits cultivateurs établis autour des centres de population de quelque importance. Mais il devient bien difficile lorsqu'il s'agit de gros producteurs disposant de masses considérables de denrées. Les marchés quotidiens ou hebdomadaires de nos villes — certains d'entre eux tout au moins — sont peuplés presque uniquement de producteurs eux-mêmes, apportant de plus ou moins loin le fruit de leurs récoltes pour le vendre directement au consommateur. Pour les bestiaux notamment, qu'ils soient destinés à l'élevage ou à la boucherie, c'est encore presque le système le plus usité. C'est encore ce que font les petits cultivateurs, les maraîchers qui, dans nos grandes villes, à Paris et à Lyon par exemple, viennent chaque matin apporter à leurs clients le lait et les légumes.

Il y a là des avantages incontestables. Et d'abord, le producteur se trouvant seul en face de consommateur, la loi de l'offre et de la demande fonctionnant normalement, il peut, dans une certaine mesure, faire la loi au marché; en tout cas, il peut toujours ne céder sa marchandise que s'il juge le prix suffisamment rémunérateur. Même s'il est obligé de subir le cours du marché, il bénéficie encore de l'absence d'intermédiaires.

Le paysan qui chaque matin vient à Lyon de la banlieue offrir son lait de porte en porte, se le fait payer couramment de 25 à 35 centimes, alors qu'il en aurait retiré au plus 15 centimes s'il s'était adressé chez lui à un collecteur. Il est vrai qu'il a la peine de faire chaque jour le voyage, la dépense d'un cheval et d'une voiture, sans parler encore de la perte de temps que ces déplacements quotidiens lui occasionnent. — Tout cela est juste —. Il est probable qu'il y trouve pourtant son bénéfice puisqu'il continue à le faire.

Cependant le consommateur véritable, celui qui achète pour ses propres besoins, n'est pas le seul client des marchés et surtout des foires. Personne n'ignore que, sur

(1) Pourtant, les Etats-Unis expédient régulièrement en Europe des bestiaux vivants par vaisseaux spécialement aménagés dans ce but.

le même marché, à Lyon par exemple, deux catégories d'acheteurs se présentent successivement : à la première heure, dès que le marché est formé, arrivent les revendeurs, les « *coquetiers* » qui prélèvent, à des prix de gros, le plus important et le meilleur du stock pour l'écouler ensuite au détail ; ceux qui directement consomment leurs achats ne viennent que plus tard.

Aussi, malgré les avantages de ce procédé, et bien qu'il soit, même encore aujourd'hui, dans certains cas, le seul possible — soit dans les campagnes où les moyens de communication rapides et économiques font défaut, soit même aux portes des grandes villes — il n'en a pas moins des inconvénients qui le font abandonner de plus en plus. L'agriculteur a fini par se convaincre que la façon la plus simple et la plus rémunératrice d'écouler ses produits, n'était plus toujours de les offrir en un lieu de réunion désigné par la coutume où, marchands et vendeurs se trouvant assemblés, un équilibre des prix pouvait en toute liberté s'établir et le commerce se faire au plus grand avantage de chacun. C'est que, en effet, le nombre des acheteurs n'est plus aussi grand qu'autrefois. — Les accapareurs du grand commerce ont envahi tous les marchés et leur toute puissance fait la loi. — C'est ensuite que, du fait d'être obligé d'aller porter ses produits au marché où à la ville, il résulte pour le producteur une perte de temps et d'argent. C'est encore que, s'il ne veut céder sa marchandise à vil prix, ce dernier en est réduit à la remporter chez lui, et par là s'expose à la voir se détériorer et perdre tout ou partie de sa valeur marchande. C'est enfin qu'il a reconnu que la majoration de prix dont il bénéficiait, de par la suppression des intermédiaires, n'était plus une compensation suffisante à sa peine, sa dépense et sa perte de temps. Aussi le producteur agricole, le petit comme le grand, a-t-il eu de plus en plus recours à ce personnage nouveau, autrefois inconnu dans les milieux ruraux : l'intermédiaire.

CHAPITRE II

LA VENTE PAR INTERMÉDIAIRE

L'intermédiaire n'est pas, comme on pourrait être tenté de le croire, quelque chose d'anti-économique et d'anti-social. Il constitue, au contraire, un des rouages utiles, indispensables même, de notre organisation économique actuelle. On y a été fatalement amené, par la force même des choses.

Voici comment les choses se sont passées. En premier lieu, et comme nous le faisons déjà remarquer tout à l'heure, si la consommation a augmenté dans une proportion à peu près égale à celle de la production elle-même, le nombre des acheteurs a au contraire considérablement diminué. Le producteur se trouve aujourd'hui face à face, non plus avec la masse des petits acheteurs faisant eux-mêmes et directement leurs affaires, mais avec des accapareurs, des commerçants, servant d'intermédiaires entre lui et ses anciens clients. Le producteur, lui, est resté isolé comme la chaumière qu'il habite. Il s'est trouvé seul, ignorant du marché, sans crédit, sans ressources, devant quelques commerçants bien organisés, relativement peu nombreux, unis, pourvus d'abondants capitaux et sachant profiter de toutes les circonstances favorables de la vente pour imposer leur loi au marché. Comment leur aurait-il tenu tête?

D'ailleurs, le plus souvent, producteur et consommateur ont trouvé leur intérêt à user de l'intermédiaire. Et les raisons en sont multiples: Tous deux manquent le plus souvent du temps et des moyens nécessaires pour se rencontrer et s'entendre. L'un trouve son intérêt à vendre en bloc et d'un seul coup sa récolte; l'autre n'opère en général ses achats que petit à petit, au fur et à mesure de ses besoins. Le premier a besoin de son argent et veut être payé comptant; le second, au contraire, demande du crédit et ne paye souvent que très irrégulièrement. Com-

ment d'ailleurs feraient-ils autrement, les producteurs surtout, absorbés qu'ils sont par les travaux des champs, ignorants des cours et de ce qui peut les influencer, pressés de réaliser pour faire face à leurs échéances, et cela faute d'un petit capital d'avance qui leur permettrait d'attendre un meilleur moment pour la vente ou de trouver des débouchés nouveaux et plus rémunérateurs.

L'intermédiaire rend donc, aux uns et aux autres, des services incontestables. Il remplit son rôle, socialement nécessaire, de commerçant, qui consiste à prendre les marchandises des mains de ceux qui les produisent, pour les remettre, au lieu et au moment où il en est besoin, à la disposition de ceux qui les consomment. C'est comme un régulateur entre l'offre intermittente des stocks produits et la demande multiple, complexe, des quantités consommées.

A certains points de vue, il n'en est pas moins un mal. Dans notre organisation économique actuelle, il a pris une importance et une indépendance telles qu'il a cessé d'être en rapport avec les services qu'il peut rendre ⁽¹⁾. Oublieux de sa mission, il n'a plus recherché que son propre intérêt: acheter au plus bas prix pour revendre au plus haut. Et, pour atteindre ce but, il n'a reculé sou-

(1) M. Ch. Gide est peut-être trop absolu dans la façon dont il juge les intermédiaires.

« Il y a une chose — disait-il dans une conférence donnée à Grenoble en 1893 — qu'il faut avoir le courage de dire et que les commerçants doivent avoir le courage de comprendre: Quoi qu'il arrive, l'organisation commerciale, telle que nous la voyons fonctionner de nos jours, a fait son temps et elle est condamnée à disparaître, tout comme le roulage, les réverbères à huile, les fusils à piston et les chaises à porteur. La raison en est la suivante: Toutes les fois que, dans une société comme dans un corps vivant, un organe ne remplit plus la fonction à laquelle il est destiné, la nature le condamne à disparaître. Or, quelle est la fonction des commerçants en ce monde, quelle est leur raison d'être et pourquoi sont-ils faits? N'est-ce pas pour faire passer les produits le plus rapidement possible des mains des producteurs entre celles des consommateurs, et, vice versa aussi, pour faire passer entre les mains des producteurs la valeur en contre-partie, l'argent payé par les acheteurs? — Eh bien, c'est ce qu'ils ne font pas ou c'est ce qu'ils font mal... »

« Les marchands — disait-il dans une autre conférence, — du moins pour le commerce de détail, ne rendent plus de services, mais constituent au contraire ce qu'on appelle en économie politique une « nuisance ». Ils ont dégénéré en organes parasitaires. » (Ch. Gide. La Coopération. Conférences de propagande.)

vent devant aucun procédé: spéculations de hausse et de baisse, falsification des denrées, exploitation des besoins pressants du petit cultivateur pauvre... Aussi a-t-on pu voir, en même temps, les agriculteurs souffrir réellement de la baisse des prix, et, pour les mêmes denrées, les consommateurs se plaindre de la hausse.

Les intermédiaires sont devenus beaucoup trop nombreux. D'après le recensement quinquennal de 1901, il y avait en France 1.800.000 commerçants patentés, dont 100.000 épiciers, 53.000 boulangers, autant de bouchers, 400.000 débitants, 150.000 agents de Compagnies d'assurances...

M. le comte Imbart de la Tour donne des chiffres beaucoup plus élevés (1). Il faut croire que lorsqu'il évalue à plus de cinq millions le nombre des intermédiaires, il y compte non seulement les commerçants eux-mêmes, mais aussi leurs familles, en un mot tous ceux qui vivent du commerce.

Si on met en regard de ce chiffre, déjà fort respectable, de 1.800.000 commerçants, l'écart, souvent plus difficile à constater, mais quelquefois stupéfiant, qui sépare pour la même denrée le prix que touche le producteur de celui que paye le consommateur, on peut se faire une idée du chiffre véritablement monstrueux de la perte totale de l'ensemble de l'agriculture.

Voici quelques exemples, maintes fois cités déjà: Le lait, qui est vendu à Lyon de 30 à 40 centimes, a passé par plusieurs mains et n'est payé au producteur que de 12 à 15 centimes. L'œuf, vendu par le producteur au prix de 7 centimes, est payé jusqu'à 15 centimes par le consommateur. Pour le beurre, l'écart est plus grand encore. Pour le blé, il y a couramment une différence de 18 à 30 centimes par kilo, et le gain du boulanger est de 5 à 6 centimes par livre de pain en quelques heures, alors que le laboureur met un an pour produire une livre de blé et gagner seulement un peu plus de 8 centimes. La majoration que subit la viande de boucherie pendant le court séjour qu'elle fait entre les mains des commerçants intermédiaires est plus considérable encore. Ici, les intermédiaires sont légion: le bétail acheté dans les fermes

(1) Imbart de la Tour. La crise agricole.

ou sur les foires par le « bâtonnier » ⁽¹⁾ ou ses courtiers passe des mains de ces derniers à celles du commissionnaire, qui le conduit sur le marché urbain; là il est acheté par le « chevillard », qui ne fait que tuer; le boucher achète au chevillard, dépèce la viande et enfin la revend au consommateur. Naturellement, tous ces intermédiaires veulent gagner leur vie. Ils prélèvent chacun un bénéfice élevé, de sorte que le bœuf, par exemple, lorsqu'il arrive entre les mains du consommateur, a subi sur le prix d'achat à la ferme une majoration qui atteint jusqu'à 40 et 50 0/0 de sa valeur première ⁽²⁾. Des calculs précis permettent d'affirmer que le bénéfice réalisé par le seul boucher est en moyenne de 27 0/0 pour le bœuf, de 10 0/0 pour le veau et de 20 0/0 pour le mouton ⁽³⁾.

Il résulte encore du trop grand nombre des intermédiaires et de leur toute puissance trop absolue que ce sont eux qui dirigent les approvisionnements, exerçant entre les bonnes et les mauvaises années le rôle qui ne devrait revenir qu'aux seuls producteurs. Si l'année est mauvaise et les récoltes peu abondantes, malgré la hausse des cours qui ne manque pas de se produire, le bénéfice est restreint pour le producteur puisque, s'il vend cher, il n'a que peu à vendre. Si, au contraire, l'année est bonne, la surabondance des produits sur le marché amène fatalement une baisse des cours qui enlève au producteur tout le bénéfice escompté.

Pour rétablir l'équilibre, que faudrait-il? Il suffirait que le cultivateur puisse conserver l'excédent de sa récolte quand l'année est bonne, pour ne le vendre que dans les mauvaises années. Mais il ne le peut pas. Lorsqu'arrive la récolte, il a besoin d'argent, il est pressé de vendre; et il est tout heureux encore, malgré ce qui lui en coûte, de trouver un intermédiaire pour le payer comptant et assumer ce rôle de compensateur.

(1) Dans certains pays, le Nivernais par exemple, le bâtonnier est remplacé par un « toucheur », qui se charge de conduire le bétail à Paris pour le compte de plusieurs fermiers et propriétaires et touche une redevance fixe par tête d'animal.

(2) Annales agronomiques. Le commerce des produits agricoles, par A. Dulac.

(3) Revue économique internationale, juin 1907. L'élevage et le commerce du bétail en France, par M. Lair.

Pour en terminer avec cette longue liste des griefs adressés à l'intermédiaire, disons encore que, dans la série d'échanges, de manipulations qui s'opèrent depuis que la marchandise a quitté le lieu de production jusqu'au moment où elle arrive au consommateur, il y a bien des chances pour qu'elle soit fraudée et falsifiée. Les récents événements du Midi montrent qu'il y a là autre chose qu'une crainte chimérique. Sans doute, dira-t-on, les producteurs eux-mêmes ne sont-ils pas exempts de tout reproche. C'est juste. Mais l'exemple leur venait des commerçants; il était trop tentant et trop facile à suivre pour qu'un jour ils ne finissent pas par se laisser entraîner.

On pourrait multiplier presque à l'infini les exemples de fraudes et de falsifications. A la farine pour le pain on mélange de la sciure de bois, de la barite pulvérisée et d'autres ingrédients souvent moins inoffensifs. Au beurre on mélange la margarine. Personne n'ignore à quelles manipulations et à quels mélanges est soumis le lait vendu dans les villes. N'annonçait-on pas, il y a quelque temps, qu'un chimiste était parvenu à « fabriquer » des œufs?

Le plus souvent, la fraude est l'œuvre d'un intermédiaire peu consciencieux et désireux d'augmenter ses bénéfices. Elle a toujours, et sans parler du préjudice causé au consommateur, des conséquences néfastes au point de vue économique. Quelquefois c'est un débouché qui se ferme pour une production autrefois rémunératrice et qui peu à peu disparaît. C'est ainsi que des plantations d'oliviers sont laissées incultes parce que, les huiles végétales donnant trop facilement lieu à des mélanges frauduleux, une grande importation de produits étrangers et exotiques a produit une baisse de 40 0/0 depuis dix ans sur les huiles françaises ⁽¹⁾. D'autres fois, c'est un produit qui, par suite de sa mauvaise qualité, perd ses meilleurs débouchés. Tel est le cas pour nos produits beurriers français depuis qu'un mélange de margarine en altère habituellement la qualité. L'importation de nos beurres en Angleterre — nous l'avons exposé plus haut ⁽²⁾ — va sans

(1) Imbart de la Tour, op. cit.

(2) Conf., page 50.

cesse en diminuant, et la fraude y est certainement pour beaucoup.

Trop souvent, celui que l'exportateur intermédiaire nomme avec un naïf orgueil « le chimiste de la maison », n'a dépensé sa science que pour restaurer à l'aide d'antiseptiques, borate ou acide salicylique, la fraîcheur de beurres rancis, ou bien il s'est ingénié à mélanger avec les produits de bonne qualité que lui fournissait son entourage, les petits beurres du Centre, de l'Auvergne et de la Creuse, maladroitement préparés par des procédés antiques ⁽¹⁾.

Le législateur a fini par s'émouvoir d'une semblable situation.

Avec les progrès incessants de la science, de la chimie notamment, il n'y aura bientôt plus un seul produit alimentaire qui ne puisse, sinon être fabriqué de toutes pièces, tout au moins essentiellement falsifié. Aussi des lois nombreuses ont-elles tenté de réprimer les fraudes. Mais la pratique a montré l'insuffisance d'une mesure législative, même spéciale, en cette matière.

Le plus grand mal dont souffre, à l'heure actuelle, l'agriculture française, et contre lequel une législation, si bien faite soit-elle, restera impuissante, est précisément cette multiplication abusive des intermédiaires.

Il ne faudrait pourtant pas aller trop loin dans cette voie et soutenir que tous les intermédiaires sont inutiles. « S'il est une branche de l'activité humaine, dit M. Lair dans l'étude précitée, où le commerce joue un rôle utile, c'est bien l'agriculture. Le cultivateur, attaché à la terre, a, moins que tout autre producteur, de facilité pour la vente de ses produits. Mais, ajoute-t-il, il faut bien dire que le nombre des intermédiaires est infiniment trop grand; qu'ils ne cherchent le plus souvent — et peut-on le leur reprocher? — qu'à faire leur fortune personnelle sans se soucier aucunement des intérêts du producteur; qu'ils sont les maîtres des cours et font la loi aux agriculteurs isolés, trop faibles pour se défendre, et possesseurs d'une marchandise dont la conservation est souvent impossible ⁽²⁾. »

(1) Bulletin de la Société d'encouragement à l'industrie laitière, juillet 1907.

(2) Revue économique internationale, juin 1906.

Il ne faut donc pas chercher le remède dans l'utopie dangereuse de la suppression brusque et absolue de la classe des intermédiaires. Ce qu'il faut, c'est, par tous les moyens possibles, chercher à rapprocher le producteur du consommateur, et éliminer ainsi de leurs rapports cet élément parasite.

L'instrument qui, de plus en plus, permettra et facilitera ce rapprochement, c'est l'association. « Au même titre que le commerce, une société de producteurs ou de consommateurs peut accumuler un stock de marchandises, le transporter, l'emmagasiner, le détailler pour la vente ⁽¹⁾. »

Nous allons voir quels ont été les efforts tentés dans ce but, par les syndicats d'abord, puis par les sociétés coopératives.

(1) A. Dulac. Le commerce des produits agricoles.

CHAPITRE III

VENTE COLLECTIVE

« Le fait le plus saillant dans l'évolution de l'économie rurale de l'Europe, depuis le dernier quart du xix^e siècle, paraît bien être la pénétration des idées et de l'organisation coopératives dans les masses rurales ⁽¹⁾. »

Au mois de décembre 1904, M. Léon Mougeot, alors ministre de l'Agriculture, dans la discussion du budget de son département, constatait « que le paysan de France n'est pas resté étranger au grand mouvement mutualiste, et que le monde agricole est entré en plein dans la voie de la mutualité. »

A la fin de l'année 1904, il y avait, d'après les statistiques, plus de 3.000 syndicats, 150 laiteries coopératives, 1.500 fruitières coopératives, 100 autres sociétés coopératives de production et de vente ⁽²⁾.

Loin de se ralentir, comme certains l'ont prétendu, ce mouvement progresse d'une façon continue: le nombre des syndicats agricoles dépasse aujourd'hui 4.000, et il a doublé depuis 1900; il y a 2.500 sociétés coopératives agricoles et 2.000 caisses de crédit agricole ⁽³⁾.

L'Union du Sud-Est groupe à elle seule 398 syndicats, représentant environ 100.000 agriculteurs; la Caisse régionale de l'Union groupe 97 caisses de crédit, qui font pour deux millions et demi d'affaires, et la coopérative agricole régionale réalise le même chiffre d'affaires ⁽⁴⁾.

Si donc, comme on peut en juger par ces quelques chiffres, les associations rurales, animées de l'esprit mutualiste, forment déjà un imposant ensemble, ce sont précie-

(1) Berget, op. cit.

(2) Annales du Musée social, janvier 1905.

(3) VI^e congrès national des syndicats agricoles d'Angers (juillet 1907).

(4) Chiffres cités par M. de Fontgalland dans son rapport à l'Assemblée générale de l'Union (décembre 1907).

sément les sociétés de vente, les plus utiles peut-être à l'heure actuelle, qui sont les moins nombreuses. Et ceci reste vrai, même en tenant compte de ce fait que la plupart des associations de production, beurreries, fruitières, etc., s'occupent en même temps de la vente.

Les causes en sont multiples. En ce qui concerne la vente, les avantages d'une action collective sont peut-être moins connus, moins immédiatement tangibles aussi que pour l'achat, le crédit ou l'assurance. Les syndicats ont très bien et très vite réussi dans leurs opérations d'achats collectifs, parce que les intéressés pouvaient pour ainsi dire toucher du doigt l'économie immédiate qu'ils réalisaient de ce chef et aussi la garantie de bonne qualité.

Pour la vente collective, il n'en est pas de même: il faut tenir compte de ce fait que le paysan a une bien légitime tendance à considérer son produit comme meilleur que ceux de ses voisins, et qu'il lui répugne de le confondre avec ces derniers. Pour vaincre cette répugnance, il faudrait pouvoir lui assurer un avantage plus immédiat et plus considérable aussi que celui qu'est susceptible de procurer, au moins à ses débuts, une société de vente.

Cependant, et malgré ses difficultés, l'organisation collective de la vente, non seulement présente des avantages considérables, mais correspond même à un besoin nouveau de l'agriculture moderne.

Dans une proposition de loi, signée de 180 députés et déposée le 30 juin 1903, MM. Clémentuel et Ruau constataient déjà « la nécessité » d'organiser la vente en commun, comme on a organisé l'achat collectif des engrais et des matières premières nécessaires à l'agriculture. A la coalition des acheteurs, il est de toute nécessité pour les petits propriétaires, qui sont la majorité, d'opposer la coalition des producteurs.

En ce qui concerne la vente des denrées agricoles, les avantages de l'association ont trouvé leur plus probante démonstration dans l'expérience. Nous allons essayer de les préciser un peu. En somme, ils se ramènent presque toujours, soit à la création de débouchés nouveaux, soit à une utilisation plus rémunératrice des débouchés existants.

Et, tout d'abord, une association est éminemment propre à faciliter la recherche d'un débouché. Nous avons mon-

tré tout à l'heure comment le petit cultivateur, livré à lui-même, absorbé par ses travaux et ignorant des lois économiques de la vente, était obligé, pour écouler ses produits, de s'en tenir à ses usages routiniers, et, le plus souvent, d'avoir recours à un intermédiaire. Avec l'association, la face des choses est bien changée: Grâce à ses agents disséminés un peu partout, une association, quelle qu'elle soit, peut être renseignée sur l'état d'un marché, sur les cours cotés dans les différentes villes où elle a des relations et choisir ainsi le débouché le plus avantageux.

C'est ainsi que procède le syndicat des maraîchers de *Tourlaville* (Manche) ⁽¹⁾: Chaque jour, avant une heure du soir, il reçoit par dépêche à son bureau le cours des différentes places avec lesquelles il fait des affaires. Ces cours sont aussitôt copiés à la machine et portés par des enfants à domicile à la connaissance des associés, qui n'ont pas à se déranger de leurs travaux. Par un bulletin signé, qui doit être renvoyé avant 3 heures, ces cultivateurs indiquent le marché qu'ils choisissent et la quantité de marchandises qu'ils veulent y envoyer, si bien que, dans l'après-midi même, l'association informe télégraphiquement ses correspondants de l'expédition qu'elle leur fera le lendemain. Ainsi le plus petit exploitant du sol peut, sans dérangement autre que celui de porter ses marchandises à la gare ou au bateau, profiter d'un service de renseignements perfectionné et bénéficier de relèvements de prix importants par l'ouverture de nouveaux débouchés.

Lorsque, par exemple, le syndicat de *Quincy-Ségy* se fonda, en 1904, le cassis, qui n'était vendu qu'en France, valait 55 fr. les 100 kilos; immédiatement, l'association en obtint 61 fr. 50 à Londres, et ce produit cota l'an dernier jusqu'à 86 fr. sur cette place. A la même époque, la prune bleue, qui était payée en France 45 fr., était vendue en Angleterre 62 fr. par le même syndicat ⁽²⁾.

Seule une association de producteurs a les moyens, pécuniaires ou autres, de faire de la publicité aux produits de ses membres par son bulletin, ses circulaires, des in-

(1) Revue politique et parlementaire, juillet 1907.

(2) Id.

sations dans les journaux. Elle peut organiser des expositions ou simplement y prendre part. Certains syndicats français d'horticulture sont allés de la sorte jusqu'à St-Pétersbourg, et, depuis l'exposition internationale d'horticulture qui a eu lieu à Dusseldorf il y a trois ans, et à laquelle a pris part le syndicat central des primeuristes français, nos exportations de fruits et légumes sur l'Allemagne ont doublé ⁽¹⁾.

Parfois, l'association se contentera d'emmagasiner les denrées pour les vendre au moment où elles auront acquis leur plus grande valeur; ou bien, comme l'a fait le syndicat de *Vesseaux* (Ardèche) pour la vente de ses marrons, elle créera une marque donnant aux produits à la fois une garantie d'authenticité et de bonne qualité et aussi de meilleurs prix.

Il peut arriver que ces procédés soient impuissants à ouvrir des débouchés nouveaux. L'association pourra alors dans ce but tenter des envois sur les marchés éloignés. En 1903 et 1904, malgré un tarif spécial mettant le parcours belge à la charge des chemins de fer d'Orléans et du Nord, malgré la combinaison entre ces réseaux et les chemins de fer belges de marches spécialement accélérées jusqu'à Cologne, malgré l'organisation par la Cie d'Orléans de deux expositions heureuses de chasselas du Midi à Dusseldorf et à Liège, malgré conférences et démarches, aucun résultat appréciable n'avait été obtenu pour l'exportation des raisins de la Garonne. En 1905, un syndicat de *Port-Sainte-Marie* se décida enfin à tenter un essai de quelques envois sur le marché de Cologne. L'essai réussit au point que, dès 1906, ce trafic nouveau des chasselas sur l'Allemagne débutait brillamment par un tonnage de 1.200.000 kilos ⁽²⁾.

Mais c'est surtout en ce qui concerne l'expédition que l'association peut rendre les plus grands services. Groupes les colis, c'est évidemment en faciliter l'expédition; et il résulte du groupement des économies fort appréciables, à cause de leur répétition, et malgré leur modicité. M. Léon Féraud, dans son ouvrage sur « la Vente Directe »,

(1) Rapport de M. Buisson, secrétaire général du Syndicat des primeuristes français, au congrès des syndicats d'Angers, juillet 1907.

(2) Revue politique et parlementaire, octobre 1907.

classe ainsi les économies résultant d'une expédition collective:

1^o Economie de timbre, puisqu'une seule lettre de voiture;

2^o Suppression de la perte de poids appliquée aux envois de détail, dont le chiffre est toujours arrondi par le chemin de fer et le service de camionnage;

3^o Réduction dans les frais de correspondance et d'envoi d'argent:

4^o Réduction de 1 0/0 consentie sur les frais de commission aux syndiqués par l'Union agricole de France.

La question de l'emballage, de la présentation du produit au consommateur a, elle aussi, une importance considérable, bien que trop souvent méconnue des producteurs (1). L'emballage doit être à la fois peu coûteux, peu encombrant, solide, approprié aux usages du pays, et, s'il est possible, non dépourvu d'élégance. Les pouvoirs publics, les Compagnies de chemin de fer elles-mêmes se sont préoccupés de cette question. Des concours ont été organisés, des modèles primés et recommandés. Il vient même de se fonder tout récemment à Paris une Société pour « *l'Amélioration des Emballages* ». Mais il est bien certain que le meilleur agent de diffusion de ces modèles primés sera le syndicat, et que seule l'association pourra obtenir des producteurs qu'ils satisfassent à ces conditions.

Si maintenant nous en arrivons au transport même des denrées agricoles, les avantages d'une action collective nous apparaissent illimités. Comment le producteur isolé obtiendrait-il des Compagnies de chemin de fer des réductions ou des remaniements de tarifs, des modifications d'horaires, des accélérations de vitesse; comment pourrait-il même utiliser ces avantages s'il ne faisait partie d'un groupement puissant?

Avec les charges qui pèsent à l'heure actuelle sur nos chemins de fer, il est à peu près impossible de songer à faire des réductions de tarifs pour de petites quantités transportées. Les réductions ne peuvent être, et ne

(1) Il existe à Budapest, au musée agricole hongrois, toute une section, fort intéressante, consacrée aux procédés d'emballage. Nous n'avons rien de semblable chez nous, et c'est regrettable.

sont effectivement accordées qu'aux grosses expéditions.

Or, si l'expédition collective s'impose déjà lorsqu'on veut profiter de réductions de tarif accordées aux wagons de 5 à 10 tonnes, elle s'impose bien plus encore lorsqu'il s'agit de trains complets.

Voici comment s'exprimait à ce sujet, M. Sartiaux, ingénieur en chef de la Compagnie du Nord, dans un rapport qu'il présentait en 1904 au IV^e Congrès National des Syndicats: « Pour que les réductions de tarifs soient possibles, disait-il, il faut transporter par wagons complets, mieux encore par wagons complets de grande capacité, mieux encore par trains complets de wagons complets » (1).

C'est l'association qui permettra de réaliser ces progrès. C'est elle qui, en groupant les envois, permettra la formation de ces « trains complets de wagons complets »; elle qui obtiendra des Compagnies de chemins de fer et de navigation les concessions nécessaires; elle aussi qui vulgarisera les modes de transport par procédés frigorifiques.

Le « *Syndicat agricole Vauclusien* » a obtenu, il y a dix ans déjà, un tarif international de Carpentras en Angleterre pour l'expédition de ses fraises, et un convoi spécial, circulant sur les divers réseaux sans rompre charge. La *Fédération des laiteries des Charentes* a fait construire un matériel spécial, composé de 14 wagons chauffés pendant l'hiver et refroidis pendant l'été, pour transporter ses beurres à Paris. Le syndicat breton de *Plougastel-Daoulas* frète un bateau pour envoyer ses fraises en Angleterre (2). On pourrait multiplier les exemples.

Il importe de signaler en passant la grande bonne volonté avec laquelle nos Compagnies de chemins de fer s'efforcent, depuis quelques années, de seconder les efforts des associations agricoles en vue d'organiser, par la voie des expéditions collectives, la vente plus rémunératrice des produits sur les marchés français et étrangers.

Pour mettre nos cultivateurs, que l'insouciance ou la timidité éloignent trop souvent de toute nouveauté, à même de profiter des facilités d'expédition accordées déjà par elles, certaines Compagnies, comme le P.-L.-M. et

(1) Annales du Musée social, février 1907.

(2) Revue politique et parlementaire, juillet 1907.

l'Orléans, ont envoyé à plusieurs reprises des missions d'étude sur les marchés intérieurs ou étrangers; elles ont divulgué, par des conférences et des publications, les renseignements ainsi recueillis; elles ont donné des adresses de maisons de commission; elles ont même été jusqu'à distribuer aux agriculteurs des semences et à prendre à leur charge les risques des premiers envois ⁽¹⁾.

Voici, sur ce sujet, l'opinion d'un ingénieur en chef à la Compagnie d'Orléans, M. R. Bloch: « Grâce à la puissance de leur organisation et à l'étendue de leurs relations, les chemins de fer — dit-il — renseignés à la fois sur les situations commerciales des points de départ et de destination, se trouvent être un merveilleux instrument d'information et de propagande... Ils sont arrivés à créer un mouvement d'opinion très vif pour le commerce d'exportation des denrées périssables. Ils ont ouvert les yeux des agriculteurs sur les nouveaux débouchés et les ont renseignés sur les besoins, les exigences de ces consommateurs nouveaux. » ⁽²⁾.

Exemples d'organisation de la Vente collective

Les syndicats agricoles, fiers à juste titre des heureux résultats obtenus grâce à eux en ce qui concerne l'achat collectif, ont les premiers tenté de réagir contre l'abus des intermédiaires en organisant la vente collective des produits de leurs adhérents.

Ils n'ont que médiocrement réussi, et c'était à prévoir.

Un syndicat en effet, s'il ne veut pas sortir des limites étroites de la légalité, constitue bien un merveilleux instrument pour l'achat collectif. — En ce qui concerne les engrais notamment, la pratique l'a bien prouvé. — Mais

(1) Revue politique et parlementaire, juillet 1907.

(2) Id, octobre 1907.

il ne répond pas du tout aux exigences, bien plus complexes de la vente collective ⁽¹⁾.

S'il ne s'agissait que de renseigner les agriculteurs sur les conditions du marché, de trouver des acheteurs, même de grouper les offres ou d'exécuter les ordres en plaçant les échantillons, la forme syndicale pourrait suffire. Mais il faut aussi assurer les livraisons, et c'est alors qu'apparaît l'inaptitude du syndicat. Répartir entre les membres du syndicat les ordres reçus, grouper les marchandises, en vérifier la qualité et l'emballage, avoir réellement à sa disposition les denrées demandées, tout cela constitue autant de difficultés presque insurmontables, dont la plus grande est peut-être encore le manque de garantie. Il ne faut pas oublier — on l'a répété assez souvent — qu'un syndicat ne peut offrir à ses acheteurs qu'une garantie morale, tout à fait insuffisante pour assurer leur recours en cas de livraison défectueuse.

Donc, et par sa constitution même, le syndicat n'est pas un organisme propre à généraliser l'usage de la vente collective.

Il ne faudrait cependant pas oublier les efforts tentés en ce sens et les succès obtenus malgré toutes ces difficultés. Les syndicats ont en effet réussi plus d'une fois à faciliter la vente des produits de leurs adhérents.

Nous n'avons pas la prétention de donner ici une liste complète de tous les moyens, parfois ingénieux et souvent heureux, employés par eux dans ce but, Qu'on nous permette simplement de citer les plus fréquents, en les ramenant aux trois types suivants :

1^o Le plus ordinairement, les syndicats se sont contentés de grouper les produits de leurs adhérents et d'employer, pour en faciliter la vente, tous les moyens à leur disposition dont nous avons parlé plus haut : publicité et réclame, service de renseignements, expéditions collectives, systèmes d'emballages perfectionnés, etc., etc. Dans ce cas, c'est l'expédition seule qui est collective. La vente reste in-

(1) En voici une preuve irréfutable : le Syndicat des Agriculteurs de France, qui se charge d'acheter et de vendre pour le compte de ses membres, moyennant une commission de 2 0/0 sur les affaires, avait, de 1886 à 1900, fait pour 64 millions d'opérations, sur quoi les ventes comptaient pour 9.650.000 francs seulement. (Hubert-Valle-roux. La coopération).

dividuelle; le producteur demeure en relations directes avec le consommateur, et chacun reçoit son prix directement ou par l'entremise du syndicat.

Les exemples se rattachant à ce premier groupe deviennent de plus en plus rares à l'heure actuelle. Les syndicats ne se contentent plus de ces moyens d'action et font appel à des procédés plus coopératifs. On peut citer cependant le rôle remarquable joué par le syndicat du *Comtat* (Vaucluse) pour l'organisation de la vente des fraises à l'étranger, rôle consistant à nouer les affaires, à les faciliter, sans les entreprendre pour son propre compte. Après de longues et pénibles démarches, le syndicat amena une entente entre les compagnies P.-L.-M. et du Nord; pour éviter les transbordements, la Cie P.-L.-M. créa un train spécial continuant sur le réseau du Nord, et les tarifs furent même diminués. Le syndicat fit fabriquer des emballages spéciaux et tenta un premier envoi à Londres sous la surveillance d'un de ses représentants. L'expérience réussit si bien qu'une importante maison de Londres accrédita un agent spécial à Carpentras et fit construire, à ses frais, tout un matériel d'expédition. Le syndicat expédiait à Londres en 1897: 15.000 kilos de fraises; en 1898: 84.300, et en 1899: 210.000.

Pour l'Allemagne, malgré la non concordance des trains, sérieux obstacle à l'exportation, le syndicat est cependant parvenu à faire arriver en bon état des produits aussi délicats que la fraise sur les marchés de Francfort-sur-Mein, Munich et Berlin. En Suisse, il expédiait en 1897: 110.847 kilos de fraises; 169.486 en 1898, et 263.478 en 1899 ⁽¹⁾.

Dans ces dernières années, les mauvaises conditions atmosphériques — chaleur, humidité — ont amoindri les récoltes et découragé les expéditeurs. La possibilité d'expédier bientôt ces produits par wagons frigorifiques assurera ces débouchés et permettra de les consolider de façon définitive.

2^o D'autres fois, le syndicat a recours à des procédés plus coopératifs: il ne se contente plus de grouper les produits de ses adhérents, mais il les vend lui-même, en son propre nom, et répartit ensuite les bénéfices, au prorata des

(1) Chiffres empruntés à l'Annuaire de l'Agriculture et des Associations agricoles, année 1907.

apports et des qualités, déduction faite des frais exposés pour arriver à la vente. En définitive, dans ce système comme dans le précédent, c'est toujours pour le compte de ses membres que le syndicat agit; il n'est en réalité, que le dépositaire des marchandises, le « negotiorum gestor » de la collectivité syndicale.

Nous avons tout près de nous un exemple très typique de cette façon de procéder: le syndicat de *Vesseaux* (Ardèche), créé dans le but particulier de servir d'intermédiaire pour la vente des produits agricoles et plus spécialement des marrons.

La châtaigne est une des principales cultures de l'Ardèche et donne lieu à d'importantes transactions. Malheureusement la récolte se vend mal. Faute de soins dans les plantations et dans le choix des variétés, faute d'organisation pour la vente, il arrive, dans les années d'abondance, qu'une grande partie de la récolte est perdue parce que la cueillette et le ramassage coûtent plus cher que ne valent les châtaignes. Dans certaines régions cependant, à Vesseaux (1) notamment, on a sélectionné une qualité spéciale de grosses châtaignes, non entièrement cloisonnées, très prisées des acheteurs et bien mieux payées. Ce sont des intermédiaires, qui, parcourant les campagnes au moment de la récolte, achètent aux paysans pour revendre ensuite aux confiseurs.

Depuis longtemps les cultivateurs de Vesseaux se plaignaient de ces « leveurs » qui, non contents de prélever une grande partie de la valeur des produits, ne se faisaient pas scrupule de favoriser la concurrence déloyale des producteurs voisins. En 1905, ils fondèrent un syndicat de vente. On rechercha tout d'abord des acheteurs, et, pour cela, on s'adressa à des confiseurs de Paris, de Lyon, de Marseille, de Moulins, de Carcassonne et de Nîmes et on leur envoya une circulaire pour leur faire connaître la création du syndicat, son but, les garanties qu'il offrait et les prix pour la campagne actuelle.

Cette publicité amena d'assez nombreuses commandes. Les châtaignes furent vendues au début 35 fr. les 100 kilos comme l'indiquait la circulaire; mais à la fin de la

(1) Petit village à mi-chemin de Privas à Aubenas.

campagne les prix atteignirent 45 et 48 fr. alors qu'autrefois ils ne dépassaient jamais 25 à 28 fr.

Voici comment on procède: à chaque commande le président prévient les syndiqués qui apportent leurs châtaignes au secrétaire-trésorier. Celui-ci note simplement le nom du vendeur et les quantités par lui livrées. Le produit de la vente est ensuite partagé au prorata des quantités apportées. Comme les paiements n'ont lieu qu'à 60 jours, une caisse de crédit agricole a été créée pour permettre de payer comptant les livraisons effectuées ⁽¹⁾.

Quelquefois les syndicats font subir une certaine transformation industrielle aux produits qu'ils réunissent, et cela dans le but de leur donner une plus-value et d'augmenter leurs débouchés ⁽²⁾. C'est ainsi que le « *Syndicat des propriétaires et cultivateurs réunis de Lascours* » prépare les conserves de câpres et les pulpes d'abricots avant de les livrer au commerce. Il vend en moyenne par année de 15 à 20.000 kilos de câpres et de 100 à 120.000 kilos de pulpes. Le Syndicat de *Roquevaire* a donné l'exemple d'une magnifique organisation coopérative pour la macération des câpres et la préparation industrielle des conserves de pulpes d'abricots. Il a ainsi enrayé la baisse des cours, maintenu, par de loyales livraisons, la réputation de ses produits, et assuré aux familles de ses membres d'importants salaires. La valeur des produits qu'il prépare et vend chaque année pour le compte de ses adhérents est d'environ 200.000 francs. Il vend en moyenne par année 20.000 kilos de câpres et 150.000 kilos de pulpes ⁽³⁾.

3^o Enfin le dernier système employé par le syndicat, — celui qui lui a fait le mieux sentir la nécessité de recourir pour la vente à un organisme d'une autre nature — est le suivant: Le syndicat achète à prix ferme, aux prix moyens du marché, leurs récoltes à ses adhérents, il les vend ensuite, pour son propre compte, et dans les meilleures conditions possible. Puis, en fin d'année, s'il y a des bénéfices, il les partage entre ses membres d'après l'importance des fournitures qu'ils lui ont faites ⁽⁴⁾.

(1) Annales du Musée Social, mars 1906.

(2) Un syndicat a été récemment constitué à Craonne (Aisne), pour la fabrication et la vente des conserves de fruits et légumes.

(3) Annuaire de l'Agriculture et des Associations agricoles, 1907.

(4) Idem.

Mais dans ce cas, le syndicat fait véritablement acte de commerce, et malgré l'obscurité relative des termes de la loi de 1884, il semble bien que c'est aller visiblement à l'encontre de son esprit même.

Etant donné donc que le syndicat ne peut pas d'après la loi faire le commerce, que d'autre part, pour réussir dans la vente collective, il faudrait qu'il se rapprochât le plus possible dans son organisation des usages mêmes du commerce, il a cherché à tourner la difficulté en s'annexant une organisation spéciale: une société coopérative.

Il est même arrivé que certains syndicats, se rendant compte de l'insuffisance de leurs moyens d'action, se sont simplement transformés en sociétés coopératives. C'est ce qu'a fait en 1891 le « *Syndicat agricole de Montpellier et du Languedoc* » qui s'est transformé en société coopérative de consommation et d'approvisionnement agricole, régie par la loi du 24 juillet 1867. C'est ce qu'ont fait après lui d'autres associations syndicales et notamment les syndicats des producteurs de citrons de Cabbé-Roquebrune et de Menton.

Mais, comme le faisait déjà observer M. de Rocquigny ⁽¹⁾, cette absorption du syndicat dans la coopérative n'est pas nécessaire. Il est bien préférable de laisser subsister le syndicat qui pourra continuer à se consacrer à d'autres services professionnels, et de lui annexer une société coopérative pour la vente. C'est d'ailleurs de cette façon qu'on a procédé le plus souvent.

Grâce à sa constitution même, grâce à sa souplesse merveilleuse qui lui permet de prendre les formes les plus variées, de rentrer dans l'un quelconque des types de sociétés civiles ou commerciales prévus par la loi, une coopérative est beaucoup plus apte qu'un syndicat à grouper les offres des producteurs qui en font partie et à chercher leur satisfaction dans la conclusion de marchés avantageux. Ici en effet plus de restriction légale, une garantie suffisante assurée au public, une capacité large et bien entendue, une admirable faculté d'adaptation aux besoins les plus divers, une grande variété dans les modes d'organisation, une existence propre avec une administration, une caisse et une direction entièrement distinctes. La société coopérative fera ce que n'aurait pu

(1) M. de Rocquigny, « les Syndicats Agricoles et leur œuvres ».

faire le syndicat: elle achètera pour son propre compte les produits de ses membres aux prix moyens du marché, puis elle revendra et fera participer ses vendeurs aux bénéfices réalisés par l'association.

Cette nouvelle forme de société a donné lieu, au point de vue juridique et fiscal, à de nombreuses difficultés dans le détail desquelles nous n'avons pas à rentrer. Voici la définition qu'en donnait M. L. Durand au Congrès des Banques populaires de Toulouse: « Est coopérative la société qui a pour but de rendre à ses membres les services économiques que sans elle ils seraient obligés de demander à un commerçant qui prélèverait des bénéfices sur eux. La caractéristique de la coopération, c'est l'écartement des intermédiaires au profit des associés. »

D'ailleurs tout le monde est d'accord, et depuis bien des années déjà, pour reconnaître les avantages que cette forme nouvelle de société offre sur la forme syndicale pour la vente collective des denrées agricoles. C'est la thèse soutenue dans presque tous les congrès nationaux de syndicats agricoles depuis 1894. Tout récemment encore, au VI^e congrès, tenu à Angers au mois de juillet dernier, M. Courtin exprimait la même opinion: « La vente collective des produits, disait-il, exigeant une connaissance approfondie des préférences des consommateurs et des conditions dans lesquelles fonctionnent les divers marchés, doit être entreprise, non par les syndicats, mais par des coopératives spéciales, créées sous leur contrôle et qui opéreront conformément aux usages du commerce. »

Les premières coopératives ainsi annexées à des syndicats datent déjà de plusieurs années. La première fut créée en 1888 comme annexe du syndicat agricole de la Charente-Inférieure. Elle fut constituée sous forme de société anonyme à capital variable régie par la loi de 1867. Mais, malgré les facilités particulières que donne la forme commerciale, — la société est ouverte au public et ne limite pas ses services aux syndiqués — cette société n'a rien pu organiser de sérieux pour faciliter l'écoulement des produits des syndiqués. Cet échec fut dû en grande partie à l'indifférence et à l'abstention des producteurs dont les habitudes routinières résistèrent aux nouvelles pratiques de vente mises à leur disposition.

Depuis on a fait de sérieux progrès; et, si la méfiance

héréditaire des paysans français est encore aujourd'hui le principal obstacle, ceux-ci, instruits déjà des avantages de l'association en ce qui concerne l'achat, n'ont pas tardé à reconnaître qu'il était encore plus difficile de vendre que d'acheter; ils ont senti la nécessité de se grouper pour assurer un écoulement plus rémunérateur de leurs récoltes. Aussi avons-nous à l'heure actuelle environ 2.500 coopératives en France ⁽¹⁾. Certes toutes n'ont pas pour but unique la vente collective. Il en est parmi elles un grand nombre qui sont surtout des associations de production, ou tout au moins de transformation industrielle. Mais si c'est là leur but principal, elles n'en cherchent pas moins, pour la plupart, à assurer l'écoulement facile et rémunérateur des produits qu'elles mettent au jour, et, sous un certain côté, sont bien des sociétés de vente.

D'ailleurs, comme le faisait tout récemment remarquer M. Brouilhet, à l'occasion d'une soutenance de thèse, dans toute organisation industrielle — et il semble bien que l'on puisse à juste titre qualifier de ce nom bon nombre d'associations de production agricoles — c'est à l'heure actuelle, et de plus en plus, la « *partie commerciale* » qui prime les autres et prend une importance prépondérante.

Les exemples abondent. Il faudrait un ouvrage entier pour en dresser la liste complète. Qu'il nous suffise d'en citer quelques-uns, des plus caractéristiques, pour en montrer le fonctionnement et aussi les résultats.

Voici d'abord un exemple emprunté à notre région:

Aux portes de Lyon, six communes se livrent en grand, grâce à leur sol qui s'y prête d'une façon particulière, à la culture spéciale du chou à choucroute. Ce sont les communes de Rillieux, Sathonay, Le Mas-Rillier, Beynost, Neyron, Vancia. Jusqu'en 1904, la totalité de cette récolte se rendait à Lyon, chez les fabricants de choucroute, unique débouché qui lui soit offert. Or les fabricants, par des réductions successives, étaient arrivés à ne payer que 2 fr. 50 les 100 kilos les choux qui, à certains moments, avaient atteint le double de ce prix.

Le mécontentement était général et, dans le courant de l'année 1905, les producteurs, à plusieurs reprises, tentèrent d'obtenir un relèvement des cours. Ils se rendi-

(1) Rapport de M. de Rocquigny au Congrès d'Angers, juillet 1907.

rent bientôt compte que seul un mouvement d'ensemble pouvait réussir.

Un syndicat de résistance fut d'abord créé en septembre 1905 dont le premier acte fut de décréter la grève des « choustiers ». Après un essai de résistance de la part des fabricants, le prix des choux remonta à 3 fr. 75. C'était déjà un résultat appréciable puisque cette augmentation se traduisit pour les 260 cultivateurs composant le syndicat par un bénéfice de 25.000 francs environ. Il fut jugé insuffisant.

En février 1906, une *coopérative de choucrouterie* fut constituée entre les syndiqués. Pour trouver les capitaux nécessaires à l'achat du terrain et à la construction de l'usine, une caisse locale de crédit fut créée suivant la loi de 1894. En novembre 1906 l'usine était à peu près achevée et commençait à travailler. Elle était achevée à la fin de l'hiver. On estime que cette année la choucrouterie recevra au moins 1.500.000 kilos de choux produisant 600.000 kilos de choucroute (1). Le prix des choux n'est pas fixé d'avance, mais réglé en fin d'exercice suivant les résultats obtenus. Des acomptes peuvent être donnés au moment de la livraison. Cette organisation permet de réaliser le maximum de bénéfices en ce que, par la suppression de l'intermédiaire, elle assure le profit total aux producteurs.

Cet exemple est remarquable, non pas tant en ce qu'il nous touche par la proximité des régions intéressées, mais par l'union, l'enthousiasme même que les producteurs apportèrent à la constitution de leur œuvre. Cet enthousiasme fut si grand que quelques-uns proposèrent de livrer « pour rien » leurs choux jusqu'à ce que l'amortissement complet de l'installation fut réalisé. Il est rare de trouver, chez les ruraux, à un pareil degré, le sentiment de la solidarité professionnelle.

Un autre exemple, dont l'à propos ne saurait être discuté, est celui des *caves coopératives*. Elles existent en Algérie, y fonctionnent régulièrement, et sont pour les colons la source d'avantages considérables. On a nommé la société *Dupleix*. Cette société possède des caves à elle et tout le matériel nécessaire à la vinification. Elle ne

(1) Chiffres et renseignements dus à M. Louis Foray, président de la Coopérative de Sathonay.

se contente donc pas de chercher pour les produits de ses adhérents des débouchés meilleurs; elle leur permet au préalable de se décharger sur elle de toutes les opérations de la vinification.

Il est bien certain que, dans la plupart de nos campagnes, il ne faut pas songer à importer « telle qu'elle est » la cave de Dupleix. Chaque propriétaire, fermier ou vigneron a déjà chez lui tout ce qu'il faut pour recevoir sa récolte, faire et loger son vin (caves, pressoirs, cuves et fûts). Et il ne semble pas qu'il soit avantageux d'abandonner les cuvages individuels pour construire à grands frais un cuvage coopératif. Mais on pourrait organiser la cave coopérative sous une forme plus restreinte, pour l'emmagasinage et la vente du vin seulement. Chaque sociétaire continuerait à faire chez lui et à sa guise sa récolte et son vin; mais, une fois le vin fait, il le verserait à la cave coopérative où il serait, à son arrivée, titré et pesé; puis, lors de la vente, on attribuerait à chaque associé une part proportionnelle du prix.

On pourrait peut-être même, dans certains cas, s'en tenir à un système plus simple encore: la cave coopérative ne serait qu'un entrepôt facultatif à l'usage par exemple de ceux qui voudraient y déposer leur vin pour obtenir des avances sur warrants agricoles, ou qui, au moment de la récolte, n'auraient pas assez de place pour loger chez eux tout leur vin nouveau. Même avec ce rôle réduit, la coopérative permettrait de remédier efficacement à deux des causes principales de la mévente: le besoin d'argent et le besoin de fûts.

D'ailleurs des caves coopératives existent déjà dans l'Hérault, le Gard, la Haute-Garonne, l'Aude, l'Indre-et-Loire, le Jura, etc. C'est bien la meilleure preuve que l'idée est féconde et que la chose est pratique.

Le « *Syndicat coopératif de vente des producteurs girondins* », créé à Bordeaux, il y a trois ans, est, comme son nom l'indique, uniquement destiné à favoriser la vente des produits de ses adhérents. Chaque associé fait son vin chez lui, comme il lui plaît et le garde même dans sa cave, d'où il est expédié directement à l'acheteur. La société possède bien un entrepôt; mais il ne sert qu'à la consommation courante et aux besoins immédiats. Le propriétaire conserve même la libre disposition de sa récolte, à l'except-

tion d'une certaine quantité déterminée par le règlement, dont le syndicat a seul le droit de disposer, et destinée à lui assurer l'exécution de ses marchés.

La « *Cave coopérative de Lougages* » (Haute-Garonne) est conçue d'après le même type et fonctionne absolument suivant les mêmes règles que la coopérative de Dupleix: direction de la récolte par la société, examen, pesage et vérification de l'état des raisins à leur arrivée, détermination de la part revenant à chaque associé, faculté de consentir des avances sur cette part, etc.

Les propriétaires de *Gaillac* (Tarn) ont pris un moyen terme entre la vinification en commun et la vente en commun seulement: fondée en 1903, sous la forme de société anonyme à capital et personnel variables, la coopérative de Gaillac a pour objet « la production rationnelle et la vente en commun du vin blanc de ses sociétaires, ainsi que la vente en commun de leur vin rouge ». Au cours de l'année 1906, cette société a doublé le chiffre de ses ventes, qui s'est élevé, pour la vente à la bouteille notamment à 17.598 bouteilles. Les ventes ont eu lieu, en général, à des prix supérieurs à ceux obtenus par les propriétaires voisins non associés, qui ont vendu souvent à 10 0/0 au-dessous.

Après le paiement des intérêts des parts sociales à 5 0/0 et le prélèvement de tous les frais généraux, les bénéfices se sont élevés à 4.957 fr. 34, qui ont été répartis de la manière suivante: (1).

Amortissement de 1/10 du matériel. . . .	Fr.	2.584	56
Amortissement de 1/17 des frais de premier établissement.		600	95
Réserve légale, société de secours mutuels, réserve extraordinaire		1.771	»

En ce qui concerne le lait et les produits qui en dérivent,, la coopération a fait aussi de grands progrès. Il suffit de citer les *fruitières* de la Franche-Comté, de la Haute-Savoie, de l'Ain et des départements de l'Est; les laiteries coopératives des Charentes et du Poitou qui groupent près de 30.000 adhérents et qui, sur 11 millions et demi de kilos

(1) Les chiffres et développements ci-joints, concernant les caves coopératives, sont empruntés aux articles de M. P. Lassale. (Démocratie du Sud-Est, année 1907).

de beurre vendus annuellement aux Halles centrales, en fournissent plus de 8 millions, transportés dans des wagons réfrigérants (1).

La société coopérative créée à *Vallauris* (Alpes-Maritimes) en 1904, pour la vente de la fleur d'oranger, étend son action sur tout le département et groupe plus de 1.200 producteurs. Elle n'admet que les propriétaires d'orangers à l'exclusion des distillateurs de profession. Les sociétaires s'engagent à apporter toute leur récolte à la coopérative sous peine de dommages-intérêts. Le premier exercice (24 avril au 30 septembre 1904) a donné les résultats les plus satisfaisants: les propriétaires ont fourni 1.031.821 kilos provenant de leur récolte, dont 722.176 ont été vendus aux parfumeurs, 250,083 distillés directement par la société, donnant 285 kilos 328 d'essence ou néroli et 59.561 kilos détruits ou consommés. Le kilo de fleurs a pu être payé 0 fr. 517 aux producteurs dès ce premier exercice et on a pu mettre plus de 26.000 fr. en réserve (2).

Depuis, de société de vente qu'elle était surtout au début, la coopérative de Vallauris est devenue principalement société de production. Une usine a été construite à Vallauris pour la distillation sur une plus grande échelle. L'installation de cette usine a coûté 150.000 fr. La récolte moyenne des propriétaires est de 1.600.000 kilos de fleurs et 50.000 brouts, valant un million de francs (3).

Les sociétés coopératives oléicoles de Gilette et de Grasse (Alpes-Maritimes), ont été constituées en 1904 pour la fabrication et la vente en commun des huiles d'olives des adhérents. Elles ont loué d'abord, construit ensuite, des moulins à huile auxquels sont annexés des magasins servant de dépôt jusqu'au moment favorable de la vente. A Gilette on a trituré en 1906: 3.000 hectolitres d'olives, et à Grasse: 8.000 hectolitres (4).

Cet aperçu rapide de quelques-uns des résultats obtenus par les sociétés coopératives agricoles montre bien tous les avantages que les agriculteurs peuvent retirer de l'association pour la vente en commun de leurs produits. Et il ne faudrait pas croire, comme quelquefois on l'entend di-

(1) Revue Economique internationale, juin 1906.

(2) Annales du Musée Social, année 1905.

(3) Annuaire de l'Agriculture, année 1907.

(4) Id.

re, que le bénéfice de semblables organisations est accessible surtout aux gros producteurs. Elles sont faites au contraire essentiellement, pour venir en aide au petit cultivateur. Voici un fait qui le montre bien, malgré son peu d'importance :

Au printemps dernier, le *Syndicat des Jumeaux* (Deux-Sèvres), créait une chèvrerie coopérative. Cette institution s'adresse aux moins fortunés, à ceux qui ne peuvent avoir que des chèvres, parce qu'ils n'ont pas assez d'argent pour avoir des vaches ou pas assez de fourrages pour les nourrir. On débuta avec 21 chèvres ; aujourd'hui, il y en a 55 dans la coopérative, c'est-à-dire la presque totalité des chèvres du pays puisque deux seulement n'y sont pas inscrites. Il faut dire que cette association ne s'étend que sur un rayon très restreint : le bourg même de Jumeaux qui ne compte pas tout à fait 150 habitants.

Le fromager passe lui-même dans les maisons du village et recueille le lait dans deux grands pots laitiers montés sur une de ces petites brouettes à bras qu'on construit spécialement pour cet usage. Cette collecte ne demande pas une heure, et le fromager fabrique ensuite les fromages pendant le reste de la matinée.

La vente se fait dans les villes voisines pour une très petite part, mais surtout à Paris où on expédie toutes les semaines et, généralement, deux fois la semaine. Les prix varient, puisque la vente se fait aux Halles centrales ; mais ils sont en général très rémunérateurs. Depuis sa fondation — et l'été est pour le fromage une période de bas prix, — la coopérative a constamment payé aux adhérents le litre de lait 0 fr. 20, et, tout en payant ce prix, elle a pu déjà amortir une partie du capital de 200 fr. qui lui a été nécessaire à ses débuts pour acheter un très modeste matériel. Ce prix de 0 fr. 20 est extrêmement avantageux pour les cultivateurs ; à ce taux, la chèvre n'est plus seulement une aide-misère pour les pauvres, elle devient un animal de rapport, beaucoup plus productif que la vache, et on cite dès maintenant aux Jumeaux, un ou deux cultivateurs qui viennent de vendre leurs vaches pour acheter des chèvres (1).

(1) Démocratie du Sud-Est, octobre 1907.

Clientèle des Syndicats et Coopératives de vente

Les associations de vente — syndicats et coopératives — ne se sont bientôt plus contentés de la clientèle individuelle qui ne suffisait plus à assurer à leurs produits des débouchés rémunérateurs. Ils ont résolument abordé la clientèle collective.

A première vue, il semble que le meilleur de leurs débouchés devait être précisément les autres syndicats et les coopératives de consommation urbaines.

Pour les premiers, l'expérience a assez bien réalisé cette prévision; c'est ainsi que pour les semences, les grains, les raisins frais de vendange, les fourrages et les plants, de nombreuses ventes se font de syndicat à syndicat, en quelque sorte par voie d'échange.

En ce qui concerne les secondes, les résultats obtenus ont été, au contraire, de bien minime importance. La raison en est que les coopératives préfèrent traiter avec les courtiers et commissionnaires du commerce. Les courtiers en effet, font souvent des offres plus avantageuses, en ce sens qu'ils ont un choix plus varié, et que les conditions commerciales qu'ils accordent (crédit, paiement partiel) sont plus pratiques. Et puis, il faut bien le dire, le producteur ne sait pas suffisamment faire valoir sa marchandise, pas plus d'ailleurs qu'il ne sait souvent la préparer, la présenter et provoquer les commandes. Il faut pour cela, dit M. L. Féraud ⁽¹⁾, la loquacité proverbiale du commis-voyageur. »

Cet insuccès partiel n'est pourtant pas une raison suffisante pour renoncer définitivement à cette idée.

En ce qui concerne les fournitures faites aux administrations publiques (armée, marine, assistance publique, etc.), les syndicats n'ont guère mieux réussi. Plusieurs fois ils avaient réussi à participer à ces fournitures, et c'était un

(1) L. Féraud. La vente directe.

important débouché qui s'ouvrait pour eux. Mais on sait qu'un arrêt du Conseil d'Etat, en date du 11 février 1890, est venu le leur fermer en leur déniaut le droit de concourir aux adjudications publiques.

Malgré cela, des demandes ont été faites, qui ont abouti; et, dans plusieurs places — Toul, Epinal, Verdun, Rennes..., — l'administration militaire a mis à l'essai un système qui rend possible la participation directe des syndicats agricoles aux fournitures faites à l'armée. Les résultats ont été le plus souvent excellents.

D'ailleurs l'achat direct, lorsque autorisé par l'administration militaire, reste toujours possible au syndicat, même exclu d'une adjudication. Ce dernier en effet a toujours la ressource d'y prendre part, d'une façon détournée il est vrai, par l'intermédiaire d'une société coopérative à lui annexée.

En Allemagne il existe ce qu'on appelle des « *casinos* ». Ce sont de véritables syndicats agricoles qui pratiquent la vente en commun. Ils n'ont qu'un débouché: l'administration militaire; mais ils arriveront certainement à faire d'autres fournitures. L'un d'eux a livré à Coblenz, en une seule année, pour 25.000 francs d'avoine ⁽¹⁾.

Les syndicats ont aussi abordé les marchés publics, surtout en ce qui concerne la culture fruitière et maraîchère, et plus spécialement les primeurs. Le syndicat d'*Ampuis* (Rhône) par exemple, qui écoule sur les marchés de Lyon, la plus grande partie de ses primeurs, fruits et légumes. Le syndicat horticole d'*Hyères* a également obtenu, aux Halles de Paris, la cession d'un pavillon pour la vente des fleurs coupées expédiées par ses adhérents.

Mais c'est surtout en ce qui concerne l'exportation, la vente sur les marchés étrangers, que les associations de vente ont rendu les plus grands services. Certaines de ces associations se sont ainsi créé d'importants débouchés hors frontière. Nous avons dit comment le syndicat du *Comtat* écoulait ses fraises en Angleterre, en Allemagne et en Suisse. Le « *Syndicat des producteurs-jardiniers de la région d'Hyères et du littoral méditerranéen* » a joué en cette matière un rôle remarquable. Il s'est d'abord affilié, pour la vente de ses fruits, légumes et fleurs coupées, à des concession-

(1) L. Féraud, op. cit.

naires vendeurs dans les principaux centres de consommation : Paris, Lyon, Berlin, Londres.

Puis il a réussi à mettre, dans tous les pays du monde, les commissionnaires de ventes en concurrence, et à obtenir d'eux une ristourne sur la commission. Cela lui a permis de se procurer tout le matériel nécessaire à l'exportation de ses produits (il possède actuellement plus de 30.000 francs de matériel), de créer de vastes bureaux et entrepôts et d'organiser un service d'employés. Il a même obtenu la suppression des « mains » (prélèvement de 5 0/0) dans les ventes passées des producteurs aux négociants en ce qui concerne le commerce des oignons à fleur. Or ce seul commerce atteint chaque année un chiffre d'affaire de plusieurs millions dans le Midi de la France ⁽¹⁾.

Plus près de nous et d'importance moindre, le « *Syndicat des agriculteurs du Mont-d'Or* » (Rhône) expédie ses fruits à Paris et à Londres. Le montant de ces expéditions atteint en moyenne 10.000 francs par année ⁽²⁾. Le « *Syndicat d'exportation de fruits de Montreuil-sous-Bois* » (Seine) est une des plus vastes associations françaises créées dans ce but. Il mérite d'être cité pour les résultats surprenants qu'il a obtenus en peu de temps.

Fondé en 1905, il s'efforça de trouver à l'étranger des débouchés nouveaux pour les fruits de luxe et de supprimer de nombreux intermédiaires ruineux pour le cultivateur. Il est arrivé rapidement à se faire une sérieuse clientèle en Allemagne, Belgique, Hollande, Angleterre, Suède et Norvège. Les belles pommes de Calleville sont vendues de 25 à 40 0/0 plus cher que lorsqu'elles étaient expédiées aux halles ou aux commissionnaires de Paris ⁽³⁾.

Cependant, malgré les progrès réalisés en cette matière depuis quelques années, nous sommes encore une fois obligés de constater l'état d'infériorité dans lequel nous nous trouvons vis-à-vis d'un grand nombre de nos concurrents.

C'est par le défaut d'entente entre nos producteurs, par leur obstination à s'isoler au lieu de s'unir, que nous en

(1) Annuaire de l'Agriculture et des Associations agricoles, année 1907.

(2) Id.

(3) Id.

sommes arrivés à nous laisser devancer. L'Italie, la Belgique, le Danemark, l'Allemagne, la Suède, et, plus loin, les Etats-Unis, le Canada, la République Argentine, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, en un mot la plupart de nos concurrents, sont sur nous, en notables progrès.

Voyons ce qui se passe chez quelques-uns d'entre eux.

CHAPITRE IV

LA VENTE DIRECTE A L'ÉTRANGER

Nous n'avons pas la prétention de vouloir donner ici un aperçu, même général et synthétique, de toutes les tentatives heureuses et de tous les résultats obtenus en cette matière par l'ensemble de nos concurrents. Nous voudrions simplement, par quelques exemples, montrer ce que nos rivaux ont pu faire et comment ils sont arrivés à nous prendre la première place.

Le *Danemark*, ce petit pays si industriel et si actif, est l'exemple que l'on trouve cité presque partout. En réalité sa réputation n'est pas surfaite, et l'organisation de la vente collective y est véritablement digne de remarque.

« On parle beaucoup, à l'heure actuelle, — écrivait un économiste danois, M. Fredericksen, dans le « Monde économique » du 27 juin 1903, — du progrès de l'agriculture dans mon pays de Danemark. En réalité, elle est moins avancée qu'en Angleterre, en Hollande, en Belgique, que dans une grande partie de la France... ce qui est remarquable, c'est la pratique de la coopération parmi nos paysans propriétaires pour les laiteries, les abattoirs, la vente des œufs... »

Voici à ce sujet quelques données, empruntées à la Revue politique et parlementaire du 10 juillet 1907 :

Les agriculteurs danois ont d'abord commencé par délaisser la culture des végétaux pour concentrer toute leur activité sur la production animale. En 1903, sur 424 millions de francs de marchandises vendues à l'Angleterre, 388 concernaient le beurre, les viandes abattues et les œufs.

En 1880, à la suite de la découverte du procédé de l'écémage centrifuge, les premières beurreries coopératives furent créées. Dix ans après il y en avait un millier. Aujourd'hui chaque village a la sienne. De plus les laiteries ont fondé quatre sociétés d'exportation destinées à grouper les efforts : elles achètent aux laiteries coopératives leur

beurre d'après sa qualité, lui donnent leur estampille et le font transporter au plus bas prix. Les laiteries ont une part proportionnelle à leurs opérations dans les frais et dans les bénéfices. Grâce à cette organisation commerciale les envois de beurre du Danemark en Angleterre, qui se montaient en 1886 à 18.000 tonnes métriques, atteignent aujourd'hui 90.000 tonnes, ayant quintuplé en vingt ans.

Pour les viandes, elles n'avaient comme débouchés, jusqu'en 1888, que les ateliers de salaisons de Hambourg. A cette époque, le marché allemand leur fut fermé à la suite d'un arrêté sanitaire. On se mit alors à élever des abattoirs coopératifs. Il y en a 29 aujourd'hui. Ils ont pour auxiliaires les coopératives d'élevage, qui améliorent la race, et les coopératives de laiterie qui fournissent le petit lait grâce auquel les porcs sont bons à tuer au bout de six mois.

Les Danois sont aujourd'hui sans rivaux pour la production des salaisons. Depuis 1889, leurs envois ont triplé. Ils fournissent actuellement à l'Angleterre pour 100 millions de francs de ce produit.

La vente collective des œufs est aussi admirablement organisée au Danemark. Jusqu'en 1895 les œufs danois, mal réputés, se vendaient très mal en Angleterre. En 1895 on fonda la société danoise d'exportation d'œufs. Le pays fut divisé en circonscriptions, exploitées chacune par une société locale qui va prendre à domicile les produits de ses membres. Pour punir toute livraison indélicate, chaque œuf porte deux numéros indiquant l'un le vendeur, l'autre la société locale, et chaque œuf gâté donne lieu à une amende de 7 francs. Ces sociétés locales, au nombre de 465, envoient les œufs qu'elles ont récoltés dans les centres de réception, où on les mire, les emballe et les expédie en Angleterre. Les frais n'atteignent qu'un demi-centime par œuf.

Le Danemark envoie de la sorte 465 millions d'œufs en Angleterre, et le montant de ses ventes à l'étranger pour ce chapitre, qui n'atteignait pas 1.800.000 fr. en 1880, dépasse maintenant 40 millions.

En 1903, ce pays, qui a une superficie cultivée de 2.500.000 hectares, a expédié en Angleterre pour 387 millions de francs de beurre, viande et œufs. La même année la France, qui a une superficie cultivée de 44 millions d'hec-

tares n'y a expédié que pour 64 millions de francs des mêmes denrées. Pourtant le Danemark n'a que deux millions et demi d'habitants, sa superficie est moins grande que celle de la Bretagne et de la Normandie réunies, et il est beaucoup plus éloigné que ces provinces du marché anglais.

L'Irlande est aussi l'un des pays les plus avancés au point de vue de l'organisation coopérative de la vente des denrées agricoles (1). Cette organisation est en grande partie l'œuvre de sir Horace Plunkett qui fonda « *l'Irish agricultural organisation society* » (société irlandaise d'organisation agricole) pour la diffusion de la coopération agricole en Irlande. Cette société a tout un personnel savamment recruté d'organisateurs, d'experts et de conférenciers. Les uns s'occupent spécialement de la création de laiteries coopératives, de leur inspection, de la diffusion des procédés techniques de la fabrication et de la vente du beurre. D'autres sont chargés de l'organisation des sociétés de vente des œufs et des volailles, et enseignent les meilleures méthodes de triage et d'emballage des œufs pour l'exploitation du sol. Quatre organisateurs sont spécialement affectés aux caisses rurales. Elle a de nombreux comptables, publie de nombreuses brochures et a même un journal hebdomadaire, véritable revue.

Les succès ont dépassé les espérances des fondateurs.

Le tableau ci-dessous donnera une idée d'ensemble du développement de la coopération agricole en Irlande.

Années.	1894	1896	1898	1900	1902	1904
Crémèries et laiteries coopératives.	33	70	136	240	322	328
Associations syndicales		31	77	107	124	131
Caisses rurales		2	15	75	145	200
Société de vente des œufs et volailles . .			3	21	31	25
Diverses			10	44	81	91
Fédérations	1	1	2	2	3	3
Total des sociétés . . .	34	104	243	489	706	778
Total des membres . .	1.650	10.120	27.322	42.000	66.020	76.963

(1) G. de Kozielsk-Kossilowski. La Coopération agricole en Irlande.

Le chiffre d'affaires des sociétés coopératives irlandaises s'est élevé en 1900 à 1.038.877 livres. En 1904 il a été d'environ 2.500.000 livres (plus de 50 millions de francs).

L'œuvre de l'« Irish agricultural organisation society » a été puissamment secondée par le Département de l'agriculture, fondé en Irlande en 1900.

Laiteries coopératives. — Chaque sociétaire souscrit une action de 25 francs par chaque vache qu'il possède. Ces actions reçoivent un intérêt fixe de 5 0/0. Un prélèvement est ensuite fait pour le fond de réserve et le reste est partagé: 10 0/0 au personnel et 90 0/0 aux sociétaires au prorata du lait fourni. Le prix du lait est fixé au moins une fois par mois d'après sa richesse en beurre, et on répartit en fin d'année les bonis, s'il y a lieu, ainsi qu'il vient d'être indiqué.

Les 217 laiteries coopératives qui avaient fourni leur bilan au 31 décembre 1904, à l'I. A. O. S. groupaient 42.432 membres, avaient un capital versé de 112.296 livres, un capital emprunté de 112.070 livres. Ces Sociétés avaient reçu dans l'année 505.385.507 gallons de lait (de 4 litres 542 chacun) qui ont été payés 722.194 livres et qui ont produit 20.187.119 livres de beurre (la livre vaut 454 grammes) lesquelles ont été vendues 1.089.620 livres (30 millions de francs).

En 1893, une fédération des laiteries coopératives a été fondée qui s'occupe surtout de la vente du beurre et aussi de la vente des œufs et de la volaille.

Les sociétés de volailles (*poultry societies*) ont pour but de fournir à leurs membres, au prix du gros, la nourriture nécessaire à l'engraissement des volailles et de faciliter la vente des œufs et volailles. Dans un village du comté de Limerick, les œufs se vendaient, avant la création de la société, de 6 à 9 pence (60 à 90 centimes) la douzaine. Ils se vendent maintenant plus de 3 francs la douzaine.

En 1904, il y avait 25 de ces sociétés, avec 5.189 membres. Le chiffre d'affaires a atteint 40.676 livres.

Les sociétés d'apiculteurs (*Bee Keepers' societies*) étaient au nombre de 27 en 1903 avec 444 membres et un chiffre d'affaires de 103 livres. Au 31 décembre 1904 il n'y en avait plus que 21, la mauvaise saison du miel ayant obligé certaines sociétés à suspendre leurs opérations.

Les sociétés coopératives de lin (*Flax societies*) se sont efforcées de remettre en valeur la culture du lin qui tombait en décadence. En 1904 il y en avait quatre, situées dans l'Ulster; elles groupaient 228 membres et ont fait un chiffre d'affaires de 1.138 livres. Pour se procurer des débouchés, elles ont à Belfast, centre de l'industrie du lin, un agent qui se tient au courant du marché.

Ces diverses coopératives irlandaises ont rapidement reconnu la nécessité de se fédérer.

L'« *Irish cooperation agency society* » fut fondée en 1893 par 16 laiteries coopératives au capital de 137 livres. Elle est aujourd'hui l'une des plus importantes sociétés expéditrices de beurre en Irlande. En 1904, elle groupait 49 laiteries coopératives, son capital était de 5.926 livres, et son chiffre d'affaires de 169.273 livres. Elle a une marque de commerce spéciale: « Iscali ».

L'« *Irish Bee Keepers' Federation* » fut fondée en 1902, pour fournir aux apiculteurs les objets nécessaires, et surtout pour faciliter la vente du miel et de la cire. Ses débuts furent très heureux: elle vendit de grandes quantités de miel à des prix supérieurs de 70 à 100 0/0 aux prix antérieurs. Au 31 décembre 1903, elle avait 189 membres, dont 16 sociétés, et avait fait, pendant l'année 1903, un chiffre d'affaire de 987 livres. Malheureusement deux mauvaises saisons l'ont obligée à suspendre ses opérations.

En 1905, a été créée l'« *Irish Federated Poultry* » pour la vente des volailles et des œufs.

Les syndicats agricoles sont eux aussi fédérés en Irlande. Ils ont fondé l'« *Irish agricultural wholesale society* » dans le but de fournir aux sociétés fédérées les semences, engrais, machines, outils, etc. nécessaires aux agriculteurs, et aussi de faciliter et de rendre plus rémunératrice la vente des produits récoltés par eux. Fondée en 1897, elle est arrivée à faire, en 1904, 59.000 livres d'affaires avec 98 sociétés adhérentes.

En Allemagne les sociétés de vente existent surtout en matière d'élevage du bétail, de vente du croît, et d'écoulement des céréales. Il en existe aussi pour les autres produits agricoles et pour les produits maraîchers.

Elles ont eu une heureuse influence sur l'exploitation

agricole en ce qu'elles ont obligé l'agriculteur à mieux soigner sa production.

Ces associations ont, en Allemagne comme ailleurs, rencontré de grandes difficultés pour la mise en valeur des produits qui leur sont livrés par des particuliers et pour leur adaptation aux besoins du marché. Souvent même elles ont du faire subir des manipulations préalables à ces produits. Ainsi les sociétés laitières (*Milchgenossenschaften*) se chargent du triage et de l'emballage des fruits; les sociétés de vignerons prennent à leur charge toutes les opérations de la vinification. Il y a certaines de ces sociétés dans lesquelles apparaît plus nettement la création d'un produit nouveau: ce sont par exemple les sociétés d'élevage, de minoterie, de boulangerie, de distillation, d'amidonnerie, etc.

En 1901, il y avait en Allemagne, 1.294 sociétés de vente, et, en plus, 2.245 sociétés pour la vente du lait ou sa transformation ⁽¹⁾. Mais c'est principalement en ce qui concerne la vente des céréales que les plus grands efforts ont été faits et les meilleurs résultats atteints. Voici quelques chiffres et quelques développements empruntés à un ouvrage récent de M. A. Dulac: « Le Manuel de la vente coopérative des grains ».

Les sociétés qui ont pour principal objet la vente des céréales, dit-il, sont nombreuses aujourd'hui en Allemagne et en Autriche, et on peut dire que, dans l'immense majorité des cas, leurs résultats ont été excellents. Il y a, à l'heure actuelle, près de 250 associations de vente de céréales chez nos voisins. Partout elles ont réalisé un progrès.

M. Dulac rapporte ce témoignage très instructif de la « Commission allemande des magasins à céréales » (*Deutsche Kornhauskommission*) que « c'est un fait que les sociétés de vente ont émancipé les petits et les moyens agriculteurs de leur dépendance des commerçants et supprimé l'influence que ces commerçants exerçaient sur les prix locaux, que l'élévation moyenne des prix locaux a été ainsi de 0 fr. 60 à 1 fr. 20 par quintal... »

Le but de la vente collective étant de donner aux grains récoltés isolément par les sociétaires leur maximum de valeur pour les vendre dans les meilleures conditions possi-

(1) E. von Philippovich. La politique agraire.

ble sur le marché, le moyen d'y parvenir consistant à grouper les livraisons, à nettoyer, sécher, trier les grains, au besoin à leur faire attendre une hausse favorable des prix, il apparaît de toute évidence qu'on ne peut se passer d'un magasin, d'un grenier.

C'est ce qu'on a fort bien compris de l'autre côté du Rhin, où d'ailleurs les compagnies de chemins de fer ont favorisé beaucoup l'initiative privée pour l'installation de ces magasins. C'est ainsi que, dans la plupart des cas, en Allemagne comme en Autriche, le terrain de la gare a été mis gratuitement à la disposition des associations de vente, ainsi que des rails pour y accéder. (En France au contraire, le droit d'embranchement sur les voies ferrées n'est reconnu qu'aux propriétaires de mines ou d'usines).

Les types de magasins diffèrent beaucoup suivant les régions, les besoins auxquels ils doivent répondre et aussi les ressources de ceux qui les construisent. Voici quelques exemples que donne M. Dulac au cours de son ouvrage.

1^o *Très petit grenier.* Dans la commune de *Neuenstadt*, en Wurtemberg, 16 petits cultivateurs se sont groupés pour vendre le surplus de leur récolte d'orge et d'avoine qu'ils n'utilisaient pas. C'est une minuscule association commerciale.

Le grenier est prêté par un des membres et on lui paie pour cela 43 fr. 75 par an. On y a installé une bascule pour peser les livraisons et un tarare pour le nettoyage. Avec les quelques sacs nécessaires pour l'expédition des grains, les frais d'établissement n'ont pas dépassé 425 francs.

Les membres de cette association peuvent livrer au grenier commun leur récolte dès qu'elle est battue. Ils évitent ainsi les risques de destruction et de détérioration qu'ils supportaient autrefois en conservant le grain chez eux. Ils utilisent pour le nettoyage une excellente machine qu'ils eussent été incapables de posséder isolément.

En 1901, *Neuenstadt* a vendu 350 quintaux de grains.

2^o *Petit magasin, sans moteur.* A *Dettelbach*, en Basse-Franconie, une association de 120 membres (petits paysans possédant 4 à 6 hectares dont un tiers en vigne), s'est constituée pour la construction, près d'une station de chemin de fer, d'un magasin de petites dimensions.

Cette construction, avec l'achat des machines et des sacs, a coûté 14.687 francs. On peut emmagasiner au rez-de-chaussée 2.000 quintaux et au premier étage 3.000 quintaux d'orge. Il y a au rez-de-chaussée : une balance romaine et un peson à main, un tarare pouvant nettoyer 10 quintaux de grains à l'heure et un moulin qui sert à transformer le petit grain en farine pour l'alimentation des bétails. Au premier étage se trouve un trieur qui peut traiter 3 quintaux à l'heure.

En 1902-1903 (première année complète d'exercice) on a écoulé 5.000 quintaux d'orge.

3^o *Magasins plus importants*, avec moteur. C'est le type le plus répandu ; car, à partir d'une contenance de 8 à 10.000 quintaux, il devient nécessaire de disposer d'une force motrice.

Ici tout marche mécaniquement. Le grain est pesé, nettoyé, trié, mis en sac ou moulu par des appareils de forme et de type variés, mais que quelques hommes suffisent à mettre en marche et à surveiller.

Le magasin d'*Absdorf*, en Basse-Autriche, peut contenir 800 à 900 tonnes de grain. En Hesse, les magasins, construits sous la direction de la Fédération des Associations Raiffeisen de Cassel, contiennent environ 1.000 tonnes de grain : Celui de Bettenhausen par exemple a 10 grands silos ⁽¹⁾ pouvant emmagasiner chacun 500 quintaux de blé ou 400 d'avoine, et 4 petits silos qui sont de moitié moins grands. Un moteur à pétrole de 8 chevaux suffit à mettre en mouvement les élévateurs et les machines de nettoyage, et il ne faut que trois hommes, dont un magasinier-comptable pour assurer le fonctionnement parfait du magasin.

Stargard, en Poméranie, possède un beau magasin qui peut contenir 2.000 tonnes de grain. On y a adopté, pour

(1) On appelle « silo », par opposition à « grenier », une vaste chambre à profil rectangulaire, haute et étroite, pouvant recevoir d'énormes quantités de grains sur une surface restreinte.

Le silo est destiné à emmagasiner les grains secs. Quand ils sont humides, pour éviter qu'ils ne s'échauffent et ne pourrissent dans un espace clos, on utilise le grenier. Le grenier a l'avantage de pouvoir recevoir le grain humide qui, accumulé en tas peu épais, sèche très bien sous l'influence d'une aération convenable. Mais il exige un espace bien plus vaste que le silo.

le déplacement horizontal du grain, le transport par bande. Ce système, très ingénieux, n'est pas très pratique et coûte trop cher.

A *Potscherad*, en Bohême, existe un magasin d'une contenance de 25.000 quintaux.

4^o *Grands magasins*. Comme type de grand magasin, on peut choisir *Gotzlow*, près de Stettin, où se fait la centralisation et la vente des céréales pour la Poméranie. Cet établissement, parfaitement aménagé, peut contenir 40.000 quintaux de grains. Ce magasin est situé au bord de l'Oder et auprès des rails se raccordant à un embranchement qui rejoint la ligne de Stettin. La quantité de grains manipulés dépasse 20.000 tonnes par an, et, comme toutes les manipulations se font mécaniquement, 6 à 7 hommes suffisent à Gotzlow en général, 12 hommes au plus pendant les moments de pressé.

Grâce à la simplicité de ces organisations, les frais sont peu élevés: environ 0 fr. 50 par quintal. En Bavière, on compte 0 fr. 50 par quintal: 0 fr. 25 pour l'usage du magasin et 0 fr. 25 pour la manipulation du grain. En Basse-Autriche on compte 0 fr. 40; mais on estime que ce chiffre est trop bas. En Bohême, les statuts des sociétés de vente ont fixé le chiffre des frais à 0 fr. 20. Mais on trouve qu'il faudrait pour couvrir les dépenses, 0 fr. 50 à 0 fr. 60.

En dehors de ces exemples caractéristiques, mais forcément restreints, on pourrait trouver dans le monde entier, des associations ayant pour but la vente collective des denrées agricoles (1).

En *Angleterre*, de puissantes associations, comme la « *National agricultural union* », groupent les denrées et les offrent aux grands centres de consommation, dégrevés de toute majoration commerciale.

La *Hollande* pratique depuis longtemps la coopération. Les paysans hollandais, grands producteurs de beurre, se

(1) Pour les développements qui suivent, voir: L. Féraud, la vente directe des produits agricoles; et J. Sylvestre, œuvre des syndicats agricoles pour l'organisation collective de l'achat et de la vente.

sentant menacés par la concurrence danoise, ont fait, eux aussi, des beurrieres coopératives. La première date de 1886 et il y en a aujourd'hui plus de 500, traitant de 600 à 700 millions de kil. de lait.

En *Suisse*, les fruitières et les laiteries sont innombrables et la vente des fruits de table a été bien organisée ⁽¹⁾.

En *Italie*, des sociétés coopératives ont engagé à grands frais nos meilleurs ouvriers des chais de Bordeaux et produisent en commun des vins pour lesquels ils se sont créé un marché considérable dans l'Amérique du Sud et la Grande Bretagne. En 1903, l'Union coopérative de Milan a inauguré son grandiose magasin de vente pour les vins qui peut loger 20.000 hectolitres et 200.000 bouteilles.

Aux *Etats-Unis*, des sociétés puissantes ont installé des élévateurs ou greniers communs pour l'expédition collective des blés par navire. Le Canada nous fait une concurrence terrible.

Dans le *Tyrol*, des associations se sont formées pour la vente et la fabrication des vins en commun. Ces associations ont des courtiers; elles possèdent des pressoirs, des celliers et même des restaurants spéciaux où se débitent leurs marchandises.

En *Hongrie* ⁽²⁾, pays jusqu'ici exclusivement agricole, la coopération a rendu aux classes rurales d'inappréciables services. Sur l'initiative de la *Société des agriculteurs hongrois* (une des plus anciennes sociétés agricoles de l'Europe) fut fondée en 1888 la première coopérative agricole hongroise. Elle avait pour objet unique l'approvisionnement des troupes. Cette société eut une existence très éphémère et la mauvaise foi de ses membres l'obligea de suite à se dissoudre.

L'idée avait cependant fait son chemin et quelques années plus tard, le 16 octobre 1891, la Société coopérative agricole hongroise (*Magyar Mezőgazdak Szövetkezete*) fut créée sous l'égide de l'Union nationale agricole.

Bien que cette association n'ait pas le caractère exclusif — de société de vente — de toutes celles que nous avons

(1) La Suisse possède aussi des Associations vinicoles dont plusieurs sont très anciennes.

(2) Monographie der Genossenschaft-Ungarischer Landwirthe.

étudiées jusqu'à présent, nous en dirons néanmoins quelques mots, à cause de son importance et des services qu'elle a rendus à agriculture.

A peine constituée, elle chercha à organiser elle-même, directement, le commerce des principaux articles nécessaires à l'agriculture. Pour cela elle passa avec les fabricants les plus connus des traités si avantageux que la seule apparition de son premier prix-courant provoqua un mécontentement très vif chez les intermédiaires et les obligea à baisser leurs prix de 50 à 75 0/0. Le pays entier profita de cette baisse.

La coopérative s'efforça tout d'abord de contribuer au développement de l'industrie nationale. Elle arriva bientôt à faire produire, dans le pays même, de nouveaux articles qui jusqu'alors étaient fournis uniquement par l'étranger. Elle s'occupa surtout de la vente de ces articles qui, tout en favorisant les opérations usuraires, se prêtent aussi le plus à la fraude: le charbon, le pétrole, les couvertures de laine, les sacs à céréales, les désinfectants.

Elle fit baisser les prix et uniformisa les qualités des produits chimiques employés pour le traitement des maladies de la vigne. On estime qu'elle évita de ce chef une perte de plusieurs millions au pays.

Elle transforma complètement le marché des semences de plantes fourragères et inventa même un système de nettoyage qui est maintenant universellement employé.

Mais la société cherchait toujours à monopoliser à son profit les fournitures à l'armée. Elle y arriva enfin, à la satisfaction de tous; et les associés trouvèrent ainsi des débouchés assurés pour leurs produits. On peut même leur consentir des avances modérées.

La société s'occupe aussi, avec beaucoup de soins, de tout ce qui concerne l'élevage des volailles et des bestiaux. Elle importe des animaux reproducteurs qu'elle distribue aux petits cultivateurs et cherche à assurer l'écoulement de l'excédent de la production dans les pays d'Orient.

Elle a coopéré aussi aux travaux importants du syndicat des laitiers. En 1896, à l'exposition millénaire de Budapest, elle exposa les meilleures écrémeuses (Alfa Laval), et elle envoya même un de ses employés à l'étranger pour étudier les procédés nouveaux d'utilisation du lait.

La coopérative hongroise pratique le système d'ensem-

boursement à ses associés d'une part du bénéfice réalisé, remboursement proportionné à la consommation. Elle dépense de cette façon 180.000 couronnes par année, et, pour les sociétaires qui font d'importantes consommations, ces remboursements peuvent atteindre 30 à 40 0/0 du prix de leurs commandes. Elle s'efforce de donner à crédit certains articles d'usage courant, comme les machines agricoles et le bétail d'élevage. Elle a fondé une réserve pour assurer une pension à ses employés ⁽¹⁾, et, de plus, elle leur paye leurs impôts.

Les employés de la coopération sont au nombre de 55 (35 hommes et 20 femmes). La Société possède de grands magasins à la gare de l'Est à Budapest, et une succursale à Temesvar (Hongrie du Sud).

La Société a même un journal, *Ertesito*, qui paraît, depuis 1895, deux fois par semaine. Il touche un peu à tout: agriculture, découvertes scientifiques, cours des marchés de céréales et de bestiaux, élevage, littérature même. Il est tiré à 3.000 exemplaires et est distribué gratuitement aux sociétaires. La Société fait paraître aussi ses prix courants en 25.000 exemplaires.

Le nombre des sociétaires s'élève à 1.000, et ils possèdent entre eux 15 0/0 du territoire hongrois. Le capital total s'élève presque à deux millions de couronnes.

Comme on peut en juger d'après cet aperçu rapide, cette organisation a déjà donné de très beaux résultats, et ses organisateurs fondent encore sur elle les plus belles espérances.

(1) Le capital affecté au service des retraites atteint la somme de 120.000 couronnes.

TROISIÈME PARTIE

LA QUESTION DU LAIT A LYON

La ville de Lyon, avec ses 460.000 habitants, constitue un centre de consommation, un débouché considérable qui draine, pour ainsi dire, la production agricole des campagnes avoisinantes. Il était donc naturel que pour illustrer, avec quelques détails, d'un exemple topique, les données théoriques exposées dans nos deux premières parties, nous examinions dans une troisième comment la région lyonnaise avait répondu aux désirs incessants de ce monstre affamé. Le problème est vaste; il l'était beaucoup trop pour notre incompétence agricole et économique, et nous avons dû le réduire à la question précise de la consommation du lait en nature.

L'usage du lait se généralise de plus en plus; il devient une des bases de l'alimentation urbaine, et, d'autre part, il est, parmi les denrées agricoles, celle dont la production est la plus générale et aussi la plus simple, tout en étant d'un bon rapport.

Il y a lieu de nous demander :

I. Dans quelle proportion Lyon peut consommer du lait.

II. De quel profit peut être, pour les cultivateurs de la région, la production du lait destiné à l'alimentation de la ville de Lyon. Comment ces cultivateurs ont utilisé ce débouché; s'ils ont su, pour satisfaire ses exigences, modifier leurs procédés et leurs cultures.

III. S'ils ont su organiser la vente.

Pour mener à bien ce travail, nous avons dû instituer une enquête, qui a été longue, difficile, et, malgré nous, incomplète. Car, mis à part la bonne volonté de quelques syndicats, et la compétence de quelques spécialistes, auxquels nous devons exprimer ici notre reconnaissance, nous n'avons trouvé le plus souvent que bouche et portes closes, même regards défiants.

Quoi qu'il en soit, nous avons pu réunir les données suivantes, auxquelles nous avons ajouté les remarques que la lecture d'ouvrages spéciaux a pu nous suggérer.

CHAPITRE PREMIER

LYON, CENTRE DE CONSOMMATION DE LAIT

Une remarque faite depuis longtemps est que l'on consomme beaucoup moins le lait dans le Midi que dans le Nord. A Copenhague, la consommation moyenne par habitant est de 0 lit. 42 — elle est de 0 lit. 06 à Naples.

A Copenhague, le commerce du lait est si remarquablement organisé, que le Dr Henri de Rothschild a été envoyé en mission par le gouvernement français pour en faire une étude et publier un rapport ⁽¹⁾.

A Naples, au contraire, on en est encore au système primitif : un maigre troupeau de vaches mal tenues et mal nourries parcourt à certaines heures les rues et les quartiers populeux de la ville. De rares amateurs viennent acheter le lait, qu'on leur trait devant eux.

Les pays scandinaves, l'Allemagne, la Suisse, sont des régions où l'on consomme beaucoup de lait et où le consommateur est difficile à satisfaire.

Est-ce le tempérament de la race qui explique cette particularité ? Est-ce au contraire que, le pays étant plus apte à nourrir des vaches laitières, on a tendance à consommer une denrée plus facilement et plus couramment produite ? — Nous pencherions pour la première hypothèse, car, dans certaines régions de France à bons pâturages, et dans le nord de l'Italie, dont les prairies sont célèbres, on consomme peu de lait. A Milan, par exemple, le chiffre moyen de la consommation journalière est de 0 lit. 19. A Berlin, au contraire, il est de 0 lit. 35 ; et cependant combien peu propices à l'entretien de bonnes vaches laitières sont les maigres pâtures de la région marécageuse de la Sprée !

(1) Dr H. de Rothschild. Le lait à Copenhague.

Donc, plutôt question de tempérament et d'habitude. Excellente habitude en tout cas. Combien de fois, en effet, un bol de lait pur est-il préférable, pour le même prix, à une mixture alcoolique plus ou moins falsifiée! On sait que le lait est un aliment complet qui peut suffire à l'alimentation du corps humain. Il est, à volume égal, un des aliments les plus nutritifs et les plus digestibles ⁽¹⁾.

Il serait excellent pour la santé publique que des débits de lait au bock remplacent les débits de boissons alcoolisées. Pour un prix minime, le travailleur pourrait se refaire, mieux que par un verre de vin frelaté ou une absinthe nuisible, — et le promeneur trouverait à se désaltérer d'une façon aussi agréable que saine. En Allemagne, dans la plupart des villes, on a ouvert sur les promenades publiques, dans les quartiers ouvriers et au voisinage des gares, des débits de lait à bon marché, désignés sous le nom de « Milchhalle », dont beaucoup sont régis par une Société. A Copenhague, ce fut pour donner à bon compte du bon lait aux ouvriers qu'on a fondé la « Dansk Mølk Kompagni », grande Société laitière qui débite environ 50.000 litres par jour ⁽²⁾.

L'usage du lait dans la préparation des aliments est facile et peu coûteux; il permet de confectionner nombre de mets appétissants et nourrissants.

Son emploi pour les malades est précieux et chaque jour davantage la médecine le prescrit. Pour l'alimentation des enfants en bas âge, il est indispensable; comme de plus en plus, et malheureusement, les exigences de la vie moderne — depuis les exigences de l'atelier jusqu'à celles, plus tyranniques mais moins excusables, de la mode, —

(1) La composition du lait est en moyenne:

Eau	87,5
Matières grasses	3,5
Caséine	3,65
Sucre de lait	4,60
Sels minéraux	0,75

La matière grasse, qui forme le beurre, est un aliment ternaire; la caséine est une albuminoïde, c'est-à-dire un aliment quaternaire. Unis au sucre, ces deux éléments forment un aliment complet, puisque les produits digestifs se ramèrent à ces trois catégories.

(2) Il existe même, à Stockholm et à Lubeck, des distributeurs automatiques de lait (Milchautomat). Mais ce débit de lait en public ne semble pas appelé à un grand avenir. Il suffit de le signaler.

obligent les jeunes mères à ne pas nourrir leur bébé, qu'elles veulent cependant garder auprès d'elles, c'est au lait de vache qu'il faut avoir recours ⁽¹⁾.

Mais, tant pour les malades que pour les jeunes enfants, il faut un lait produit et traité dans des conditions particulières. Ce lait doit provenir de vaches saines, nourries avec des soins spéciaux, et présenter des garanties suffisantes de pureté et d'intégrité. C'est pour répondre à ces exigences que la science a préconisé les procédés de la pasteurisation et de la stérilisation ⁽²⁾, dont l'efficacité, au point de vue antiseptique, est d'ailleurs loin d'être démontrée.

Quoi qu'il en soit, il y a là toute une branche très spéciale de la production et du commerce du lait.

Donc, l'emploi du lait est général; il s'impose même.

(1) Il naît à Lyon, chaque année, 8.500 enfants. Sur ce nombre, 1.200 meurent dans la première année, dont la moitié succombent à la suite de troubles digestifs causés toujours par une alimentation défectueuse. — Dans une enquête récente, faite par M. le docteur Virey, on a constaté, qu'au terme de la première année, 232 nouveau-nés étaient morts sur 1.510 observés. Et la mortalité, qui n'est que de 15,30 0/0 chez les enfants gardés et nourris par leur mère, augmente considérablement et devient pour les autres de 44,20 0/0.

(2) La *pasteurisation* consiste à élever le lait à une température de 60° à 70° pendant quelques minutes. Cette opération suffit à détruire les organismes microbiens *adultes* qui se trouvent dans le lait. Mais les spores, ou œufs, ne sont pas détruits et peuvent éclore plus tard s'ils se trouvent dans des conditions favorables.

C'est pourquoi, si le lait pasteurisé, rendu indemne pour une promptة consommation, n'est pas utilisé dans les 2 ou 3 jours, on le pasteurise à nouveau, pour détruire les spores passés à l'état adulte, ou bien on abaisse sa température au-dessous de 5° (à cette température, l'éclosion des spores ne peut pas avoir lieu).

La *stérilisation* consiste à élever le lait, en vases clos, à une température de 110°. Ainsi sont détruits microbes adultes et spores; mais le lait prend, à cette opération, un goût de recuit désagréable, et, d'autre part, la matière grasse qu'il contient se forme en grumeaux difficilement digestibles, tandis que la caséine, en se durcissant, devient elle aussi moins facilement assimilable. On remédie à cet inconvénient en faisant passer le lait, au moyen de machines puissantes, à travers un fin tamis qui pulvérise les globules de matière grasse en suspension dans le liquide. Cela s'appelle *homogénéiser* le lait.

Comme le lait de vache est plus dense, plus riche en caséine et en sels et par conséquent moins facilement digestible que le lait de femme, — comme, par conséquent, la substitution brusque du premier au second peut occasionner et, en fait, occasionne des troubles gastriques parfois graves chez les enfants, — on y mélange une certaine proportion d'eau, de manière à ce que sa teneur en caséine soit égale à celle du lait de femme. C'est l'opération à laquelle on a donné le nom de *maternisation* du lait.

Chaque jour il se développe et il est de l'intérêt public que, par une éducation progressive, on pousse le consommateur à faire de ce produit un usage plus journalier et plus considérable. D'où il suit que la consommation en lait d'une grande ville constitue un débouché notable, très assuré autant que très sûr, et il convient que les agriculteurs sachent satisfaire à ses besoins.

Il est difficile d'établir d'une façon précise le chiffre de la consommation journalière du lait à Lyon. Les spécialistes eux-mêmes le reconnaissent. On estime à 0 lit. 32 par tête et par jour — c'est le chiffre donné par M. Maurice Beau dans le rapport qu'il présenta en 1906 au 1^{er} congrès international d'hygiène alimentaire, — la moyenne de la consommation du lait dans les principales villes de France. Ce chiffre nous paraît trop élevé ici, car, avec une population de 460.000 habitants, cela ferait un total de 147.200 litres de lait consommés chaque jour dans notre ville de Lyon.

Nous avons essayé de contrôler ce chiffre et surtout de l'analyser.

Grâce à une enquête personnelle, faite auprès des chefs de gare eux-mêmes, nous sommes arrivés à déterminer d'une façon assez précise combien il arrive chaque jour à Lyon de lait par chemin de fer.

Voici les résultats de cette enquête :

NOMBRE DE LITRES DE LAIT ARRIVANT CHAQUE JOUR DANS LES GARES DE LYON			
GARES	Arrivages d'été	Arrivages d'hiver	Moyenne Annuelle
Brotteaux	50.000	35.000	42.500
Croix Rousse	12 000	8.000	10.000
Est	6.826	5 725	6.386
Perrache	6.300	6.300	6 300
Saint-Paul	6.000	6.000	6 000
Villeurbanne	3.000	3.000	3 000
Saint-Jean	950	950	950
Saint-Just	800	800	800
Vaise (1)	450	450	450
Saint-Clair	330	195	262
Totaux	86.656	66 420	76.648

(1) Il y a quelques mois seulement que la gare de Vaise reçoit ce chiffre de lait. L'été dernier, les arrivages étaient insignifiants et se réduisaient à quelques bidons seulement.

On peut donc dire qu'en chiffres ronds, il arrive dans les différentes gares de Lyon 77.000 litres de lait par jour. Il faut y ajouter environ 1.500 litres, qui sont amenés tous les jours par diligences de la région de l'Est.

Mais ce qui rend par ailleurs la statistique très difficile à établir, c'est la réserve, la méfiance même — fort explicables d'ailleurs, — des « laitières ».

Les laitières sont, dirons-nous, classiques à Lyon. Ce sont des fermières des environs qui, possédant cheval et voiture découverte, centralisent le lait, le beurre, les œufs et les légumes de leurs voisins et viennent chaque jour les apporter en ville. Elles se sont fait des pratiques, des clients, qui ont en elles une confiance parfois aveugle et ne voudraient pas les quitter pour beaucoup. On chuchote cependant tout bas que mainte laitière a toujours autant de lait à vendre qu'on en veut et qu'elles semblent posséder le don de la multiplication.

Quoi qu'il en soit, il est ici presque impossible de donner des renseignements très précis. Cependant, on peut estimer approximativement à 400 le nombre de ces laitières, apportant chacune en moyenne une centaine de litres par jour, ce qui ferait encore un total de 40.000 litres.

Si nous additionnons ces différents chiffres, nous arriverons au total suivant :

Lait arrivant par chemins de fer.	77.000 litres
Lait arrivant par diligences	1.500 »
Lait amené par les laitières	40 000 »
Total	118.500 litres

Ce seraient donc, en chiffres ronds, 120.000 litres de lait qui seraient journellement amenés et consommés à Lyon. — Nous ne parlons naturellement que du lait n'ayant subi aucune des préparations spéciales que nous indiquions tout à l'heure (stérilisation, pasteurisation).

Donc, il ne semble pas que Lyon manque de lait. Nous aurons l'occasion de constater, dans le chapitre suivant, que les régions immédiatement avoisinantes ne satisfont pas pleinement ce débouché, et qu'on est obligé de faire venir du lait de pays assez éloignés. Mais il est bien certain que si le lait arrivait en quantité insuffisante à Lyon, on pourrait, sans grande difficulté, et avec les modes de

transport perfectionnés dont on dispose aujourd'hui, en faire venir davantage et de plus loin. (Paris reçoit bien du lait de Suisse).

Ce sur quoi nous voulons insister ici, c'est la qualité insuffisante du lait, et nous disons que *Lyon manque de bon lait*.

Les consommateurs se plaignent de tous côtés, et la seule méthode de vente pratiquée suffit déjà à faire craindre que les plaintes ne soient fondées. En général, et quelle qu'en soit la provenance, pourrait-on dire que c'est du bon lait que celui qu'offrent la plupart des laitiers de la ville?

Plus qu'ailleurs, semble-t-il, le commerce du lait est, dans notre ville, morcelé et mal organisé. Il y a à Lyon, 850 laitiers patentés, qui vendent environ 90.000 litres par jour. Sur ces 90.000 litres, 5.000 sont vendus par les Sociétés laitières dont nous parlerons plus loin. Il reste donc — pour prendre des chiffres ronds — que chaque laitier de quartier n'a à vendre journellement que 100 litres. Prenons cette moyenne. Or, le laitier vend d'ordinaire son lait — ceci résulte d'une enquête discrète auprès des détaillants — 0 fr. 10 plus cher qu'il ne l'a payé, $100 \times 0 \text{ fr. } 10 = 10 \text{ fr.}$, auxquels on peut ajouter une moyenne de 5 fr. de bénéfices produits par la vente des denrées dont souvent les laitiers complètent leur commerce: beurre, fromage, œufs, chocolat.. Là dessus ils ont à payer leur loyer, la patente, un garçon livreur, des frais généraux d'éclairage, etc., et il faut encore qu'ils vivent. Il semble donc difficile qu'ils ne soient pas tentés, pour augmenter leurs recettes, d'allonger un peu leur lait.

Le tenancier d'un de ces débits, que nous savons fort honnête, nous laissait entendre que très rares étaient ses collègues qui n'allongeaient pas leur lait.

Et cette opération, qui constitue le « *mouillage* », n'est pas la moins préjudiciable des falsifications que font subir au lait les détaillants intermédiaires (1).

(1) Le *mouillage*, ou addition d'eau, a pour effet de diminuer d'une quantité proportionnelle la richesse du lait en toutes les matières nutritives qu'il contient. Il peut se faire dans une proportion de 20 à 30 0/0 — (diminuant ainsi la valeur du lait du 1/4 ou du 1/3, sans compter les altérations hygiéniques qu'il peut causer par suite de la malpropreté ou de l'infection de l'eau ajoutée) — sans que cette opération soit reconnaissable à première vue.

L'*écrémage* consiste à laisser reposer le lait et à enlever, au bout

Ces derniers reçoivent le lait de très loin quelquefois. Le plus souvent ils s'adressent à un intermédiaire collecteur qui, lorsqu'il dépose le lait à la gare de départ, l'a déjà charrié de longues heures par toutes les intempéries. A l'arrivée à Lyon, les garçons laitiers qui le reçoivent lui font subir sur le quai même une première manipulation. On peut les voir, faisant des échanges ou des partages, le transvasant sans aucun soin de bidon en bidon — car jamais aucun bidon n'est plombé, — puis le transportant sur de petites charrettes à bras. Chez le laitier lui-même, l'installation est sommaire. Les bidons sont placés dans une étroite cuve en ciment remplie d'eau; mais ils sont si rapprochés que la quantité d'eau, à température normale, est le plus souvent insuffisante par rapport à leur volume, et, d'autre part n'est presque jamais courante. Les bidons restent le plus souvent ouverts et le laitier y puise, au fur et à mesure de ses besoins, avec un récipient qui a trempé dans l'eau blanchâtre du bassin.

La livraison à domicile est faite dans d'aussi mauvaises conditions. Le garçon livreur s'en va de maison en maison, portant sur une charrette à bras quelques bidons où il puise avec un récipient exposé aux poussières de la rue. Pendant cette distribution il ne subit aucun contrôle. Il n'est responsable que de la quantité et peut im-

d'une douzaine d'heures, la crème qui est montée à la surface. Cette opération est très facile à pratiquer et le lait qui reste après soustraction de la crème, contenant encore 12 à 25 grammes de matière grasse par litre, peut être mélangé à du lait entier et rendre ainsi la fraude très difficile à reconnaître.

Une opération analogue à l'écémage consiste à additionner le lait entier de lait écrémé à la centrifuge. Cette opération se pratique surtout dans la région où l'on fabrique du beurre et où le lait maigre fait retour au producteur. Elle se pratique même à Lyon: il arrive, en été surtout, à la gare de l'Est du lait écrémé, provenant de Manthes-Lapeyrouse et de la Côte-Saint-André. Ce « petit lait » est vendu, à l'arrivée, aux détaillants, à raison de 1 franc le bidon (20 kilos). Il leur sert à faire des mélanges.

La plupart des produits chimiques employés pour la conservation du lait ont l'inconvénient capital d'être nuisibles à la santé humaine. Il en est ainsi, notamment, du bicarbonate de soude, destiné à masquer l'acidité du lait, du bichromate de potasse qui donne au lait une belle couleur jaune crème, de l'acide borique et des borates, des fluorures, etc. Dans ces dernières années, deux antiseptiques nouveaux ont été sérieusement préconisés pour la conservation du lait destiné à la consommation en nature: ce sont l'eau oxygénée et le formol. Ils n'ont encore reçu aucune application pratique. (Rapport de M. M. Beau au 1^{er} Congrès international d'hygiène alimentaire).

punément pratiquer le transvasement, le mouillage et autres opérations.

Le service du contrôle du lait est à l'heure actuelle, très peu actif à Lyon. Il était autrefois confié à la municipalité qui faisait faire elle-même les prélèvements et les analyses. Il était, paraît-il, peu sérieux, puisque dix laitiers nous ont affirmé n'avoir pas vu l'inspecteur pendant une même année ⁽¹⁾.

Cependant des saisies ont bien été effectuées, des analyses faites. Elles n'ont abouti qu'à montrer, nous disait un personnage haut placé dans le service du laboratoire municipal, que 75 0/0 des laits sont falsifiés et que, sur 100 échantillons saisis, il n'en est trouvé en moyenne que 5 de parfaitement indemnes. En sorte, concluait-il, que si nous voulions saisir un beau matin tous les laits incriminés, Lyon serait dans la disette complète ⁽²⁾.

Aussi le public a-t-il accueilli volontiers les tentatives faites pour mettre à sa portée des laits spéciaux (pasteurisés, stérilisés, etc.,) ou simplement du lait offrant plus de garanties de pureté et d'intégrité.

Quelques commerçants, généreux et intelligents, ont tenté des efforts en ce sens, et plusieurs installations sérieuses fonctionnent à Lyon depuis quelque temps.

On peut citer en premier lieu la « *Société Laitière Moderne* », qui a son siège et son installation cours Gambetta. C'est, dans notre ville, l'organisation pour le commerce du lait la plus complète et la plus moderne.

Déjà la « Grande laiterie lyonnaise » avait créé dans le centre de la ville un dépôt de laits, achetés dans la région de la Savoie, qu'elle traitait par la pasteurisation et la réfrigération et livrait en bouteilles cachetées.

La Société Laitière Moderne lui succède. Elle achève en ce moment, à Monplaisir, la construction d'un dépôt très bien organisé où le lait sera reçu, traité et conservé.

(1) Ce service municipal, à la suite de difficultés que nous n'avons pas à relater ici, a été remplacé par un service préfectoral.

(2) Il ne faut pas oublier que la composition du lait est très variable, suivant la race, l'individu de la même race, et surtout l'alimentation. Aussi le contrôle par l'analyse est-il relativement difficile et incertain. Il a fallu établir des données minima. Mais il se peut très bien que tel lait, qui satisfait amplement à l'analyse, ait été falsifié, alors que tel autre, dont la composition approche de la limite réglementaire, soit du lait pur et entier.

Le lait est acheté dans la Dombes, l'Isère, la Savoie. La Société s'adresse de préférence à de grosses fermes ou bien à des syndicats ou coopératives de vente. Elle prend les producteurs groupés dans une sphère étroite, afin que ses agents puissent surveiller plus exactement et plus aisément si les prescriptions qu'elle impose aux cultivateurs sont remplies.

Une très grande propreté des étables, une alimentation rationnelle du bétail, une traite aseptique et divers soins de réfrigération sont donnés au lait avant son départ pour Lyon.

A son arrivée, le lait est pesé et versé dans un bac d'où une pompe l'amène dans un réservoir. De là, il passe au pasteurisateur, où sa température est élevée à 68° pendant 5 minutes, puis il vient se refroidir au contact du lait froid qui monte au réservoir, en s'écoulant sur une surface ondulée à parois parallèles. Il est ensuite conduit dans des bacs refroidisseurs et enfin dans la chambre frigorifique où il peut rester, sans la moindre altération, aussi longtemps qu'on le désire. C'est de là qu'il est mis, suivant les besoins, soit en bouteilles cachetées pour la livraison à domicile, soit en bidons pour la vente au détail dans les différents dépôts de la société.

Le lait invendu est transformé en beurre par les méthodes les plus scientifiques, qui sont aussi les plus simples.

Une salle de lavage pour les bouteilles, qui sont stérilisées après avoir été passées à l'eau carbonatée chaude, complète l'installation.

La société a trois dépôts dans différents quartiers de la ville. Bien que n'étant encore qu'en voie de formation, elle traite déjà 2.000 litres de lait par jour et elle espère arriver à en traiter 20.000.

M. Blain, directeur de la société des « *Laits hygiéniques* », (boulevard du Nord), a une écurie de 30 belles vaches suisses tuberculinees. Il vend du lait ordinaire, en bouteilles plombées — environ 250 litres par jour, — et du lait stérilisé pour les enfants. Il vend le lait stérilisé un franc le litre.

Il a succédé à une société fondée en 1894 par plusieurs médecins dans le but de procurer à leurs clients du bon lait.

Rue Gasparin, M. Arnaud des Essarts, propriétaire-agri-

culteur à Marlieu (Ain), a un magasin de vente au détail. Il tire son lait de sa ferme de Marlieu et des fermes avoisinantes auxquelles il achète. C'est lui qui fournit en partie les Hospices de Lyon, auxquels il envoie chaque jour 1.200 litres.

Passage des Terreaux, la « *ferme de Champagne* » offre aussi des laits cachetés, environ 200 à 300 litres.

Place Bellecour, 34, est le siège de la « *Société d'industrie française laitière* », qui offre du lait humanisé à l'usine de Champagne-en-Valromey.

M. Duprat-Ponce possède à Oullins une ferme de cinq belles vaches. Il vend en moyenne 50 litres de lait par jour. Son lait est livré chaud, deux fois par jour en bouteilles cachetées au prix de 0 fr. 30 le litre. Une voiture fait les livraisons et tout le lait est vendu à Oullins même.

Certainement il existe à Lyon même ou aux environs, d'autres installations donnant du bon lait. Nous regrettons de ne les avoir pas connues et fait connaître.

Mais il faut croire que notre ville est réellement dépourvue de lait stérilisé puisque la municipalité elle-même, pour subvenir dans de bonnes conditions à l'alimentation des enfants des familles nécessiteuses, a du prendre l'initiative de la « *Laiterie du Parc* ». Cette laiterie possède une quarantaine de vaches. Elle est destinée à l'alimentation des enfants pauvres.

L'installation est moderne et semble pratique. L'étable est spacieuse et éclairée par de hautes fenêtres. Elle est surmontée d'une grange et bâtie sur cave-silo desservie par des monte-charges. Dans l'étable, les râteliers et les mangeoires sont supprimés et remplacés par une ingénieuse disposition: Un bâti en ciment, s'élevant à la hauteur de la tête de l'animal, court de chaque côté d'un couloir central assez large pour donner passage à un char. La coupe verticale de ce bâti présente l'aspect d'une table, un peu surélevée, d'environ 40 centimètres de largeur et servant à déposer la nourriture des bêtes, puis d'une cuvette qui sert alternativement de mangeoire et d'auge. Ces cuvettes, isolées les unes des autres, ont chacune un robinet qui y amène à volonté eau chaude et eau froide, et un autre robinet servant à vidanger.

Les vaches sont choisies par le vétérinaire attaché à

l'établissement. On s'applique à avoir des vaches portant tous les signes des bonnes laitières plutôt que des bêtes de forme irréprochable. C'est la race Montbéliarde qui domine. Toutes les bêtes sont tuberculinees.

L'entretien d'une bête revient à 2 francs par jour, soit 730 francs pour l'année.

Une vache donne en moyenne 8 litres de lait par jour, soit 2.880 litres par an.

Pour calculer le prix de revient du litre de lait, il faut déduire des 730 fr. de frais, le prix du veau, vendu environ 50 fr. à huit jours.

$$730 - 50 = 680 \text{ fr.}$$

Donc le litre de lait revient approximativement à :

$$680 : 2880 = 0 \text{ fr. } 235$$

Ce lait est stérilisé par un procédé simple et hygiénique (on stérilise à 110° pendant une heure) ce qui élève son prix de revient à 0 fr. 33 environ. Il est livré en topettes de 100 à 120 grammes aux crèches municipales où il est distribué aux indigents.

Dans le même ordre d'idées, nous devons signaler encore l'institution des « *Gouttes de lait* ». Les Gouttes de lait ne sont pas autre chose que les « *Milchkuche* » allemandes. Elles leur sont même antérieures, la première ayant été fondée à Paris en 1892 par le docteur Variot, dont le nom domine toute cette œuvre d'hygiène et de philanthropie. Elles ont eu pour origine les consultations gratuites des nourrissons établies dans les grandes villes et destinées aux mères pauvres.

A Lyon, trois consultations existent déjà : l'une à la Guillotière, l'autre à Vaise, la troisième aux Charpennes.

Celle de la Guillotière est particulièrement bien installée. Outre les consultations gratuites pour les enfants, elle comprend un service de distribution du lait, donnant à prix réduit, du lait stérilisé (porté une demi-heure à 100 degrés). Un panier, contenant 7 biberons dosés d'après les indications du médecin, est vendu 0 fr. 30 à toute mère qui présente son enfant aux consultations hebdomadaires.

En 1906, 293 enfants sont venus aux consultations et 169.680 biberons ont été distribués.

Des résultats très appréciables sont venus couronner ces efforts, puisque dans notre ville la mortalité infantile,

au lieu d'être de 41,5 0/0 est réduite, après deux ans, à 1,6 0/0 parmi les enfants qui suivent les « Gouttes de lait ».

En général, toutes ces institutions spéciales fournissent à un prix modéré du bon lait aux consommateurs. Malheureusement leur chiffre d'affaires est trop restreint, le débouché est incomplètement satisfait.

De cette courte étude, nous tirerons les conclusions suivantes :

La ville de Lyon constitue un centre important de consommation du lait. Son importance, à ce point de vue, est même destiné à s'accroître étant donné le développement incessant de l'agglomération et aussi la généralisation de plus en plus grande de l'usage du lait. Mais, il ne faut pas l'oublier, cette augmentation de la consommation sera amenée surtout par l'amélioration de la qualité et des conditions de la vente; elle en sera le corollaire forcé. Car, nous l'avons montré, Lyon ne manque pas seulement de ces laits spéciaux dont l'usage est encore restreint, il manque aussi et surtout de bon lait ordinaire pour les besoins de la consommation courante.

Ce sont là des choses que les producteurs, plus que n'importe qui, sont intéressés à connaître. Malheureusement, la plupart d'entre eux les ignorent, ou bien, s'ils les présentent, se croient impuissants à modifier le cours des choses.

CHAPITRE II

LA RÉGION LYONNAISE

PRODUCTRICE DU LAIT

Lyon étant un important centre de consommation de lait, la question corrélative à résoudre est celle-ci : Y a-t-il avantage pour l'agriculteur à faire du lait en vue de satisfaire ce débouché ?

Avant de résoudre ce problème, une remarque préliminaire s'impose, à savoir que, le plus souvent, dans la culture courante, l'agriculteur est presque nécessairement amené à produire du lait.

En effet, les cultures ne peuvent se succéder indifféremment sur le même sol ; un certain ordre dans cette succession s'impose. A produire du blé pendant plusieurs années consécutives, la terre s'épuiserait et la récolte s'amoindrirait. Chaque culture prend au sol des éléments chimiques et organiques qu'une autre culture lui rapporte, ou tout au moins lui permet de récupérer, et par conséquent elle prépare, dans une certaine mesure, la récolte suivante.

Cette succession nécessaire de diverses cultures sur le même sol a le nom d' « *assolement* ». L'assolement est de 3, 4 ou 6 ans, suivant que tous les 3, 4 ou 6 ans, reviennent les mêmes cultures. C'est à l'expérience et à la compétence de chacun de savoir déterminer ce roulement en tenant compte tout à la fois de la nature du terrain, du genre du climat, du prix de la main-d'œuvre, de la durée du bail et aussi des conditions économiques de la vente.

L'assolement le plus courant est celui de 4 ans.

En voici un exemple type :

1^{re} année : plantes sarclées : betteraves, pommes de terre, choux, fèves, rutabagas, racines.

2^e année : céréales : avoine ou blé.

3^e année : prairies artificielles : trèfle ou luzerne.

4^e année : céréales : avoine ou blé.

De plus, un cultivateur avisé ne manquera pas d'utiliser par une « culture dérobée » — trèfle incarnat, moutarde blanche, colza d'hiver, etc. — son sol laissé libre pendant la saison d'automne par la récolte des céréales.

Nous ne saurions nous étendre plus longuement sur cette question technique. Mais, ce qui est à remarquer, c'est que, dans tout assolement, une partie notable des produits récoltés ne peut être utilisée que pour la nourriture des bovidés.

Il en est ainsi des prairies artificielles, des cultures dérobées et de la plupart des plantes sarclées, dites « *plantes fourragères* » — choux, racines, rutabagas, betteraves — sauf toutefois, pour ces dernières, dans les régions d'industrie sucrière.

De plus, toute exploitation d'une certaine étendue comprend des prairies naturelles, soit parce que telle partie du terrain s'y prête mieux, soit parce qu'une telle disposition est conforme à la bonne économie du domaine.

D'autre part, les engrais chimiques ne pouvant suppléer complètement l'engrais naturel ⁽¹⁾, il faut que l'agriculteur produise du fumier et en quantité considérable.

Donc il devra avoir des bovidés, par conséquent, dans une certaine proportion, des vaches, et s'efforcer d'utiliser le mieux possible ce produit qui lui est en quelque sorte imposé: le lait.

Avant d'aller plus loin dans la solution du problème qui nous occupe, il convient d'examiner quel est pour l'agriculteur, le *prix de revient du lait*. Ce prix varie avec deux facteurs principaux: la valeur laitière des vaches, le prix de revient et la valeur nutritive des fourrages.

Pour ne pas nous égarer dans des considérations techniques qui déborderaient du cadre de ce travail, nous supposerons des vaches bonnes laitières, une région apte aux prairies naturelles et à l'assolement de 4 ans, du type donné plus haut.

Voici, pour une étable comprenant 15 vaches laitières, de 500 à 600 kilos, capables de fournir 3.300 litres par

(1) L'engrais chimique, si complet soit-il, n'apporte pas au sol cet élément indispensable qui s'appelle l'*humus*, ou matière organique, et que seul renferme l'engrais naturel.

an, soit 9 litres par jour, le compte des dépenses par tête et par jour ⁽¹⁾:

ALIMENTATION D'HIVER :	{	Foin : 10 kil., à 4 fr. les 100 kil.	0.40
		Paille et balles : 6 kil., à 2 fr. les 100 kil.	0.12
		Betteraves : 15 kil., à 1 fr. 50 les 100 kil.	0.225
		Tourteau : 1 kil. 5, à 18 fr. les 100 kil.	0.27
		Sel : 50 gr., à 9 fr. les 100 kil.	0.004
		Paille litière : 3 kil., à 2 fr. les 100 kil.	0.06
		Total	1.079
ALIMENTATION D'ÉTÉ :	{	(Nourriture basée sur 60 kil. de luzerne verte ou l'équivalent en bons fourrages verts.)	
		Luzerne : 60 kil., à 8 fr. les 1000 kil.	0.48
		Paille litière : 3 kil., à 2 fr. les 100 kil.	0.06
		Total	0.54
ENSEMBLE DES DÉPENSES :	{	Valeur moyenne de la ration $\frac{1.08 + 0.54}{2} =$	0.81
		Main d'œuvre	0.20
		Frais généraux (amortissement, pertes, intérêt du capital).	0.30
		Total des dépenses	1.31

De ce total, une seule chose est à déduire: la valeur du fumier. Une bête donne à peu près 40 kilos de fumier par jour, ce qui, à 10 fr. les 1.000 kilos, représente la somme de 0 fr. 40. Quant au prix du veau il ne fait, à peu de chose près, que compenser la valeur du lait absorbé par l'animal.

Le coût d'entretien d'une vache laitière revient donc par jour à environ:

$$1.31 - 0.40 = 0 \text{ fr. } 91$$

En nous basant sur ce chiffre nous aurons pour prix de revient du lait:

pour une production de 7 litres (vaches ordinaires) . . .		0.130
» » » » 8 » (bonnes laitières) . . .		0.114
» » » » 9 » (très bonnes laitières) . . .		0.101
» » » » 10 » (vaches de très bonne race) 0 090 ²		

(1) Renseignements communiqués par M. Henriot, ingénieur agronome, cultivateur à Douvaine (Haute-Savoie).

(2) La production de 10² litres par jour n'est pas rare en Suisse avec les races Fribourgeoise et Schwytz. Celle de 6 lit. 5 à 7 lit. s'obtient avec des vaches tout venant. Celle de 9 lit. peut s'obtenir dans toutes les races avec des bêtes du poids envisagé (600 kil.) et en choisissant soigneusement les sujets.

Pour prendre une moyenne, et après avoir questionné pas mal, nous estimons que le chiffre de 0 fr. 105, comme prix de revient moyen du litre de lait, chiffre donné par les zoologistes, est parfaitement justifié par l'expérience.

Si, d'autre part, nous considérons que, pour vivre de son travail, l'agriculteur doit faire subir dans la vente une majoration de 30 0/0 au prix de revient des denrées qu'il produit, — c'est le chiffre du petit commerce — nous concluons que le litre de lait doit normalement se vendre, pris sur place, 0 fr. 1365, en chiffres ronds 13 centimes et demi. Cette rémunération ne paraît pas exagérée. Certains agriculteurs haut placés estiment même que c'est encore un prix insuffisant, et que, pour être largement rémunérateur, il devrait atteindre 14 centimes.

Ce n'est pourtant que dans des cas fort rares que le lait est payé à ce prix; et on comprend que jusqu'ici les agriculteurs, ne supposant pas que cette production puisse leur être d'un meilleur profit, ne se soient pas préoccupés de lui donner une plus grande extension.

Il est intéressant aussi de se demander si le lait vendu en nature est d'un meilleur rapport que les produits qu'il sert à fabriquer: beurre et fromage.

Il est assez difficile d'estimer combien de litres de lait sont nécessaires pour faire un kilo de beurre. Cela dépend de la teneur du lait en matière grasse, et cet élément varie avec les races, même avec les individus de chaque race, avec les périodes de gestation, avec l'alimentation.

Dans son travail documenté et intéressant: « L'agriculture dans le département du Rhône », présenté au congrès pour l'avancement des sciences tenu à Lyon en 1906, M. Deville estime à 24 le nombre de litres de lait nécessaires, dans nos régions, à confectionner un kilo de beurre.

Or le beurre se vend de 1 fr. 20 à 3 fr. 80 le kilo sur le marché d'achat. Prenons la moyenne de 2 fr. 50. Une fois le beurre fait, les 24 litres de lait employé laissent encore 22 litres de petit lait ou lait écrémé, qui, utilisé dans la cuisine ou pour l'élevage des porcs, peut ressortir d'après Martin (1), à 0 fr.02 le litre.

(1) Martin. La Laiterie.

Mais par contre il faut tenir compte de la main-d'œuvre de fabrication et du temps passé à porter le produit au marché. Comme nous sommes à la campagne, où le temps semble n'avoir que peu de valeur, nous serons, croyons-nous, exacts, en estimant à 0 fr. 20 par kilo, ces frais divers.

D'où l'on peut établir la balance:

Vente du beurre	2.50
Utilisation des sous-produits (22×0.02)	0.44
Total	2.94

d'où il faut déduire 0 fr. 20 pour frais de manutention:

$$2.94 - 0.20 = 2 \text{ fr. } 74$$

Donc le litre de lait transformé en beurre rapporte exactement:

$$2.74 : 24 = 0 \text{ fr. } 115$$

La fabrication du fromage donne à peu près la même valeur au litre de lait ⁽¹⁾.

Donc l'agriculteur, s'il ne peut vendre son lait en nature, que 0 fr. 11, 0 fr. 12 ou même 0 fr. 13, a intérêt à le transformer en beurre et en fromage, d'autant que, par la coopération et l'organisation syndicale de la vente, les frais de manutention peuvent diminuer et le prix de vente s'élever ⁽²⁾.

Mais il nous semble que le lait en nature peut et doit arriver à être vendu plus de 0 fr. 12 ou 0 fr. 13 grâce à une sage organisation de la vente. — Nous étudierons ce point dans le chapitre suivant. — Remarquons toutefois que seuls les agriculteurs placés à proximité d'un centre de consommation ou d'une ligne rapide de chemin de fer ont intérêt à vendre leur lait en nature ⁽³⁾. Pour les autres, la difficulté ou le prix trop élevé des

(1) Nous ne parlons pas ici des exploitations qui fabriquent des beurres fins et des fromages spéciaux. Ce mode d'utilisation du lait leur est plus avantageux que la vente en nature. Mais ce ne pourrait être, à cause des frais d'installation et de la difficulté de la main d'œuvre, que le cas du petit nombre, tandis que nous devons envisager le problème dans son ensemble.

(2) Conf. Desigaux: De la coopération dans les beurreries des Charentes et du Poitou, et Trigaut: Les laiteries coopératives en Belgique et à l'étranger.

(3) Sup. page 52.

transports rendraient impraticable ou dispendieux ce genre de commerce.

Puisque, comme nous l'avons dit, l'agriculteur est en quelque sorte contraint à la production laitière, il est de son intérêt d'avoir des animaux bons producteurs et de savoir les nourrir utilement. Une vache bonne laitière ne coûte guère plus, comme entretien et nourriture, qu'une mauvaise, et d'autre part, la différence de prix d'achat ⁽¹⁾ est vite récupérée par le bénéfice du lait produit. Nous avons vu plus haut que l'on peut gagner deux et trois centimes par litre avec de bonnes laitières.

Donc précieux sont les efforts faits par les sociétés d'élevage, les syndicats, etc., pour améliorer les races de bétail ou implanter dans un pays une bonne race ⁽²⁾.

De même il serait précieux pour les agriculteurs de savoir mieux la technique de l'alimentation rationnelle du bétail.

Un fait certain, c'est qu'il ne coûte guère plus à l'agriculteur de faire du bon lait que de faire du lait médiocre. Un peu plus de soins dans le choix des bêtes, leur entretien et leur nourriture, quelques précautions d'hygiène élémentaire dans la traite et le transport, et le lait obtenu vaudra facilement 5 ou 10 centimes de plus par litre, étant donné surtout que, s'il était assuré d'avoir du bon lait, le consommateur accepterait vite de le payer un peu plus cher. Ainsi à Paris on ne vend point de bon lait à moins de 0 fr. 40; mais c'est du bon lait, et il se vend.

Reste à savoir, enfin, si la culture des prairies et des plantes fourragères en vue de la production laitière est plus rémunératrice que celle des céréales.

La question est complexe, car ici ce sont les conditions géologiques, géographiques et climatologiques, éléments essentiellement variables, qui jouent le rôle prépondérant.

(1) Une bonne vache Suisse, donnant de 3.500 à 3.800 litres de lait à l'année, vaut de 500 à 600 fr. Une vache de la région des Cévennes vaut 200 à 250 fr. mais ne donne que 1.800 à 2.000 litres.

(2) Les Suisses, par un long et délicat travail de sélection, sont arrivés à régénérer leurs vaches laitières qui aujourd'hui sont célèbres dans toute l'Europe. C'est cette race que l'on essaie d'acclimater dans nos régions.

Un climat humide et un sol plutôt calcaire ⁽¹⁾ conviennent aux prairies; un climat plus sec et un sol argilo-siliceux conviennent au froment.

Comme le froment est une des plantes les plus tardives à mûrir, que sa végétation empiète sur l'été météorologique (commençant le 1^{er} juin), il exige dans les différents climats des terrains qui puissent lui fournir régulièrement la dose de liquide suffisante pour l'accomplissement de ses fonctions. Cette possibilité est la principale indication de la nature des terres propres au froment. Ce principe exclut dans les régions pluvieuses les glaises tenaces, les argiles, comme aussi dans les pays secs les terrains sablonneux ou trop fortement calcaires, à moins que, dans ce dernier cas ils ne soient naturellement frais ou qu'ils puissent être arrosés. Le climat peut aussi corriger les défauts des terrains et permettre au froment d'y prospérer s'il assure la réalisation des conditions nécessaires relativement à sa consommation d'eau. Mais, en général, c'est surtout dans les terres argilo-calcaires profondes que le blé prospère.

Si l'agriculteur veut s'adonner plus spécialement à la production laitière, il devra développer la culture des prairies naturelles et artificielles. Il n'y a pas de culture qui subisse d'une manière aussi nette les influences du climat ou du sol que celle des prairies. Tout terrain abandonné à lui-même se couvre spontanément de gazon dont les tiges sont plus ou moins fournies et s'élèvent à une plus ou moins grande hauteur selon la nature du sol et le climat dans lequel il est situé. En général les belles prairies sont en proportion de l'humidité chaude du climat et de la richesse du sol en éléments calcaires et phosphatés ⁽²⁾.

(1) Garola. Les plantes fourragères.

(2) Les botanistes distinguent les plantes (au point de vue de l'influence du calcaire sur leur développement) en plantes « *calcicoles* », (qui ne peuvent vivre que dans les terrains calcaires), plantes « *calcifuges* » (qui ne peuvent vivre dans le calcaire) et plantes « *indifférentes* », (qui vivent aussi bien dans les terrains calcaires que dans les non-calcaires). Or, si les plantes fourragères peuvent en général être rangées dans la 3^e catégorie, il en est quelques unes (certaines graminées) qui sont calcicoles; et, en tout cas, un fait certain pour toutes est que celles qui poussent sur des terrains renfermant du calcaire sont beaucoup plus nutritives que les autres.

Les prairies naturelles ⁽¹⁾ peuvent être suppléées ou complétées par les prairies artificielles: luzerne, trèfle, sainfoin, etc...

La luzerne aime la chaleur, une humidité modérée qui soutient sa végétation pendant le cours de l'été. Elle réclame par dessus tout un sol perméable et profond, calcaire, riche en acide phosphorique et en potasse assimilables.

Le trèfle est devenu la base de la production fourragère des pays à climat humide. Il prospère surtout dans les sols argilo-calcaires et argileux, et réussit bien aussi dans les terres légères où l'on voit pousser la prêle des champs, qui indique un sous-sol argileux et frais. C'est une plante très avide de chaux et de potasse: elle en puise une quantité considérable dans le sol qui doit en être abondamment pourvu. Tous les terrains qui manquent de calcaire sont rebelles à sa culture.

Le sainfoin préfère le climat du Midi à celui du Nord et vient surtout dans les terrains profonds et fortement calcaires. Il ne redoute que les terrains argileux, compacts, humides, et en général tous les sols qui retiennent l'humidité stagnante dans les couches inférieures.

On peut juger par ces quelques données de la complexité du problème. Il faut être bien avisé et bien expérimenté pour savoir déterminer s'il convient dans telles circonstances de faire du lait ou de l'élevage au détriment des céréales.

A valeur égale de terrains, aux prix courants déjà donnés, la culture des céréales semble actuellement — depuis la stabilisation des cours amenée par la réforme douanière — plus avantageuse que celle des prairies. Nous verrons cependant que, d'une part, la cherté de la main-d'œuvre, d'autre part la facilité dans certaines régions de vendre le lait en nature à un prix raisonnable, font que même dans les terres à blé — la Dombes par exemple — on en vient à l'élevage et à l'industrie laitière.

Si au lieu de supposer une région de culture ordinaire, nous envisageons des régions qui, soit par suite de l'influence d'un débouché industriel ou urbain, soit par suite de la nature du sol, sont arrivées à la monoculture —

(1) Garola. Les Plantes fourragères.

betteraves sucrières, culture maraîchère, vigne — nous sommes obligés de conclure qu'ici la transformation en vue de l'industrie laitière ne pourrait être opérée qu'à perte. Il en serait toutefois autrement si, pour une cause ou une autre, la monoculture cessait d'être florissante. Dans ce cas, la transformation en vue de la production laitière pourrait être, comme dans les Charentes, un moyen de régénération et une source de richesse.

Une remarque s'impose encore, à savoir, que, dans la production laitière, les agriculteurs auront toujours le dessus comme prix de revient sur les nourrisseurs de la ville. En effet, la même vache qui revient à 1 fr. 20 par jour à la campagne, ne peut être entretenue à moins de 1 fr. 85 à la ville.

La supériorité du nourrisseur vient uniquement des garanties de pureté, de propreté, d'hygiène qu'il peut offrir à sa clientèle, garanties qu'il ne serait pas impossible au cultivateur de donner lui-même.

Les principes économiques qui précèdent et que nous venons d'exposer dans leurs grandes lignes, vont nous servir de norme pour répondre à la question précise que nous formulions tout à l'heure et juger dans quelle proportion la région lyonnaise peut et doit satisfaire, comme production laitière, le débouché de Lyon.

Nous avons institué une enquête auprès des professeurs d'agriculture, des techniciens, qui, très obligeamment et avec compétence, ont répondu à notre appel ⁽¹⁾.

(1) MM. *Henriot*, ingénieur agronome, agriculteur à Douvaine (Haute-Savoie); *de Visme*, ingénieur agronome, directeur du Bulletin de l'Union des S. A. du S. E.; *Déville*, professeur départemental d'agriculture du Rhône; *Bernard*, professeur d'agriculture à Saint-Marcellin; *Defranon*, professeur d'agriculture à Nantua; *Grand*, professeur d'agriculture à La Tour-du-Pin; *Jouandeau*, professeur d'agriculture à Châtillon-sur-Chalaronne; *Riche*, professeur de géologie à la Faculté des sciences de Lyon.

De plus, nous avons adressé aux Syndicats agricoles de la région un questionnaire détaillé. Trente-cinq seulement ont répondu, mais avec suffisamment de détails pour nous permettre d'esquisser avec exactitude la physionomie laitière de notre région ⁽¹⁾.

La circonscription que nous avons jusqu'ici désignée sous le terme un peu vague de « région lyonnaise » et qui a fait l'objet de notre étude, peut être délimitée de la manière suivante :

Mâcon au Nord;
Bourg, Ponçin, Ambérieu, Pont-de-Beauvoisin à l'Est;
Virieu, Grand-Lemps, Brézins, La Côte-St-André, Beaurepaire, Vienne, Condrieu, Rive-de-Gier au Sud;
St-Symphorien-sur-Coise; St-Laurent-de-Chamousset, Tarare à l'Ouest.

Un coup d'œil jeté sur une carte géologique, en même temps qu'un premier triage des documents accumulés invitent, obligent même, pour la facilité de cette étude, à diviser cette étendue en six régions.

La première comprend la Dombes. Elle est limitée à l'Ouest par les collines qui supportent ce plateau et courent parallèlement à la vallée de la Saône de Mâcon à

(1) Voici le modèle de ce questionnaire :

- Quelle est la circonscription de votre Syndicat ?
- Dans votre circonscription envoiet-on du lait à Lyon ?
- Pouvez-vous indiquer approximativement la quantité journalière, en prenant par exemple, comme base d'appréciation, la quantité qui part chaque jour par les gares les plus proches ?
- Dans votre région, est-ce que ce sont des collecteurs qui achètent le lait pour le revendre aux laitiers ?
- Ou au contraire, les agriculteurs traitent-ils directement ?
- Existe-t-il entre les producteurs des coopératives de vente ?
- Des syndicats de défense ?
- Si oui, pouvez-vous en indiquer le fonctionnement ?
- Quel est le prix moyen du lait cette année ?
- Les années précédentes ?
- Estimez-vous que la production du lait soit d'un bon rapport dans votre région et qu'il faille la développer ?
- Quel est le genre de culture de votre région ?
- Y a-t-il une culture dominante, une industrie qui appelle les bras ?
- Votre région se prête-t-elle à l'entretien des vaches laitières ?
- A-t-on fait des efforts pour améliorer les races, modifier les cultures en vue d'une production plus abondante ?
- Quelles sont les races laitières élevées dans votre région ?
- Quelle est la moyenne de leur rendement journalier ?
- Y a-t-il chez vous de grandes exploitations ou des coopératives qui envoient à Lyon du lait cacheté ou stérilisé ?

Lyon; au Nord et à l'Est par une ligne allant de Mâcon à Bourg et de Bourg à Ambérieu en passant par Pont-d'Ain; au Sud par les collines dominant la voie ferrée d'Ambérieu à Lyon.

La deuxième comprend la vallée du Rhône et forme comme un couloir évasé dont le sommet est à Lyon. Elle est limitée au Nord par la Dombes et au Sud par une ligne qui, partant de Lyon, s'infléchit pour atteindre Heyrieu, coupe la ligne du chemin de fer de Grenoble et remonte avec le Rhône, qu'elle suit dans sa courbe.

La troisième a la forme d'un triangle: c'est le plateau de Crémieu-Morestel dont les trois sommets sont à peu près marqués par les points suivants: Amblagnieu, la Verpillière, La Tour-du-Pin.

La quatrième, limitée au Nord par les deux précédentes, occupe toute la partie méridionale du territoire considéré. Une ligne menée de Vienne à Grand-Lemps la limite à peu près au Sud, tandis que le chemin de fer de Lyon à Marseille la borne à l'Ouest.

La cinquième comprend la plus grande partie du département du Rhône qui s'étale sur la rive droite de la Saône et du Rhône.

La sixième enfin est constituée de Mâcon à Vienne, par la vallée même de la Saône que prolonge, dans le même sens, celle du Rhône.

Nous allons examiner en détail ces différentes régions:

Première Région.

Elle doit être, à son tour, subdivisée en plusieurs sous-régions.

1^o Le canton de Thoissey, et, d'une manière générale, les pentes qui bordent la Saône sont argilo-siliceux; mais l'inclinaison des pentes préserve le pays de l'humidité marécageuse de la Dombes. Aussi les herbages y sont-ils abondants. C'est une région de céréales, de fourrages et de vignes. Mais les communications avec Lyon étant longues et difficiles — car il ne faut pas songer à emprunter sur la rive droite la grande ligne de Paris — les cultivateurs ont dû renoncer à la vente du lait en nature pour faire du beurre. Or ce produit n'est guère payé plus de 2 fr. à 2 fr. 20 le kilo, sur place, et nous avons vu

qu'à ce prix la production du beurre était vraiment peu rémunératrice. La situation est la même pour le canton de St-Trivier-sur-Moignans desservi par le tramway de Bourg à Villefranche ⁽¹⁾.

2° La région desservie par la ligne de Bourg à Lyon, qui constitue ce qu'on appelle la Dombes, est essentiellement marécageuse, faite d'argiles lourdes manquant de chaux. L'humidité excessive et la résistance du terrain ne doivent pas, semble-t-il, favoriser les prairies artificielles. C'est plutôt une région à blé. Cependant, soit à cause des facilités de transport, soit à cause de la rareté et de la cherté de la main-d'œuvre, cette région s'oriente de plus en plus vers l'élevage et la production laitière.

Nous n'avons pas à discuter ici la fameuse question de la remise en eau des étangs ⁽²⁾. Il nous suffit de constater quelle source de richesse ce pays a trouvé dans l'ouverture du débouché de Lyon pour sa production laitière grâce à la création des lignes de chemins de fer Bourg-Lyon et Trévoux-Lyon. Le tableau des arrivages de lait à la gare de la Croix-Rousse en sera la meilleure preuve.

ARRIVAGE JOURNALIER DE LAIT A LA GARE LYON-CROIX-ROUSSE (EN KILOS)				
GARES DE PROVENANCE	11 Avril 1907	20 Juillet 1907	15 Octobre 1907	10 Janv 1908 ³
Bourg	220	150	280	200
Ceyzériat	—	—	—	1.630
Coligny	—	—	—	190
Les Echets	2.510	3.390	3.190	2.330
Fleurieux-sur-Saône . .	130	180	250	130
Genay	1.020	960	980	960
Marlieux	340	260	250	300
Mionnay	1.510	1.600	1.540	910
St-André-de-Corcy . . .	2.120	2.310	2.130	1.670
St-Paul-de-Varax	720	880	880	360
Servas-Lent	415	40	130	20
Trévoux	—	—	—	720
Parcieux	625	670	680	640
Reyrieux	230	180	180	160
Villars-Chalamont . . .	1.060	2.040	1.610	1.580
Totaux	10.900	12.660	12.100	11.800

(1) Renseignements dus aux Syndicats de Guérecins, St-Trivier et Thoissey.

(2) Conf. Baratier. Les étangs de la Dombes, Trévoux 1905.

(3) Chacune de ces journées peut être considérée comme une moyenne de la saison qu'elle représente.

Cette région semble en voie de progrès sérieux. Comme tous les pays humides, elle est apte à la production du lait. C'est même l'une des principales ressources des fermes dombistés. Le terrain d'ailleurs s'y prête assez bien puisqu'il possède des herbages naturels (plus de 30.000 hectares) et des herbages artificiels constitués presque uniquement en vue de l'alimentation des vaches laitières. Le climat humide de la Dombes, son sol silico-argileux rendent cette région naturellement propre à la production herbagère, bien que le fourrage fourni soit un peu maigre. Depuis une dizaine d'années, de sérieux efforts ont été tentés en vue de l'augmentation de la production et de l'amélioration du produit: on fait davantage d'herbages artificiels (trèfles, prairies temporaires qu'on appelle embouches), on a amélioré les herbages naturels par l'emploi des scories et des phosphates. On a essayé d'introduire par croisement deux races laitières suisses (Montbéliarde et Schwitz); mais à ce point de vue les efforts n'ont pas toujours été couronnés de succès, ces deux races demandant trop de soins spéciaux, et un retour heureux se manifeste à l'ancienne race bressane, donnant moins de lait, mais un lait de qualité supérieure. On a aussi fait appel à la race bretonne qui donne d'assez bons résultats ⁽¹⁾.

3^o La partie de cette première région qui s'étend de Sathonay-Rillieux aux portes mêmes de la ville et qui constitue la banlieue lyonnaise, a cessé ou à peu près de produire du lait pour s'adonner, et avec succès, à la culture maraîchère. Les vidanges de Lyon, achetées à bon compte, sont un précieux engrais, et les producteurs choustiers, comme nous l'avons vu déjà ⁽²⁾ se sont constitués en coopérative pour la fabrication et la vente de la choucroute. Cette région serait cependant, plus que la Dombes, apte à la production laitière. Mais l'influence du débouché a été prédominante. L'exemple est assez caractéristique

4^o La région qui borde la ligne de Lyon à Ambérieu est moins marécageuse. Son sol argilo-siliceux, plus perméable et plus sec, se prête fort bien à la mise en prai-

(1) Extrait d'une lettre de M. Jouandeau, professeur spécial d'agriculture à Châtillon-sur-Chalaronne.

(2) Conf. 2^{me} partie, chap. III, page 102.

ries, et d'autre part la facilité des communications avec Lyon pousse les agriculteurs à la vente du lait en nature. La commune de Bourg-St-Christophe envoie à Lyon pour 100.000 fr. de lait par an. Il arrive en moyenne à la gare des Brotteaux, 40.000 kilos de lait par jour dont voici les lieux de provenance avec leurs quantités respectives (1):

St-Maurice de Beynost	3.000 kil.
Montluel	4.000 —
La Valbonne	3.000 —
Meximieux	12.000 —
Leyment	3.000 —
Ambérieu	10.000 —
Rossillon	1.000 —
Artemare	2.000 —
Culoz	2.000 —
Total	40.000 kil.

Bien que ce chiffre soit déjà respectable — puisqu'il représente à lui seul le tiers de la quantité de lait journellement consommée à Lyon — il semble que les agriculteurs n'aient fait que peu d'efforts pour adapter leur culture à la production laitière et améliorer la race de bétail. Rien n'a été fait, nous écrit le président du Syndicat de Neyron, pour introduire dans la commune une race de choix susceptible de s'y acclimater, les propriétaires de bestiaux n'attachant qu'une importance secondaire à cette question. Aussi est-il impossible de trouver ce que l'on peut appeler une jolie bête.

Sur le canton de Meximieux, nous avons recueilli des jugements analogues: Depuis des siècles peut-être, rien n'a été fait pour améliorer soit la race et l'alimentation du bétail, soit la culture. Lorsqu'ils achètent des bêtes, les cultivateurs ne s'attachent nullement aux signes indicateurs des bonnes laitières. Les bêtes sont mal nourries, logées dans des étables malsaines et les soins de propreté les plus élémentaires sont considérés comme une chose ridicule.

(1) La gare de Lyon-St-Clair reçoit aussi du lait. En été, il en arrive 22 bidons par jour (le bidon est de 15 litres), et en hiver 13 bidons. Cela fait une moyenne annuelle de 317 kilos de lait par jour, expédiés par la seule gare de Montluel et provenant du village de Pizai (à quelques kilomètres de Montluel). Il est reçu à l'arrivée par trois laitiers détaillants. Voici quelques chiffres d'arrivages moyens:

11 avril 1907.....	240 kil.	} moyenne : 317 kil.
20 juillet 1907.....	430 —	
15 octobre 1907....	360 —	
10 janvier 1908....	240 —	

Cette note pessimiste est un peu corrigée par les indications que nous envoie le syndicat de Loyes :

La production du lait se développe de plus en plus dans la commune grâce à l'extension des cultures fourragères et à l'emploi de plus en plus abondant des engrais chimiques phosphatés pour ces cultures. La plupart des terres se prêtent admirablement à la culture fourragère (prairies naturelles ou artificielles) et le bétail est de mieux en mieux soigné et sélectionné.

Quoi qu'il en soit, il est certain que ce pays n'a pas su tirer du débouché de Lyon tout le parti possible. Le mal vient de la mauvaise organisation de la vente, ou plutôt du manque d'organisation. Il n'est pas rare en été de voir d'assez grosses quantités de lait laissées pour compte aux producteurs, alors que, dans une sage organisation commerciale, cet excédent pourrait être facilement vendu ou transformé. D'autre part les intermédiaires étaient jusqu'à ces derniers temps tout puissants dans cette région. Nous reviendrons plus loin sur cette question.

5° A cette région, nous devons en joindre encore une autre qui, bien qu'elle déborde un peu du cadre que nous avons tracé au début, envoie elle aussi du lait à Lyon : l'arrondissement de Nantua. Elle a été très bien caractérisée par l'étude que nous en a adressée M. Defranon, professeur d'agriculture à Nantua, et à laquelle nous empruntons les développements qui suivent :

La région montagneuse se prête admirablement à l'industrie laitière, et toutes les communes, au nombre de 74, possèdent des chalets-fruitières où se fabriquent des gruyères réputés ainsi que le fromage bleu ou de Gex.

Les centres de Bellegarde, Nantua, Oyonnax n'ont pas de chalets et consomment le lait apporté des communes voisines, qui est vendu en moyenne 0 fr. 20 le litre. Pour ce qui est de l'exportation du lait vers Lyon, voici ce qui se passe : Le canton de Ponçin envoie sur Lyon, depuis 3 ans, environ 500 à 600 litres de lait par jour. C'est un collecteur qui fait l'expédition : il achète le lait 0 fr. 14 le kilo au propriétaire et le revend 0 fr. 20 le litre rendu à Lyon. D'autre part il arrive journellement en gare d'Amberieu, 3.500 à 4.000 litres de lait provenant des communes suivantes : Ambronay, Douvres, Abergement-de-Varey, Vaulx, Bettans, St-Denis et Ambutrix.

Pour le canton de Ponçin, on pourrait augmenter beaucoup le chiffre de la production, surtout dans certaines communes, comme Cerdon, qui ne suffit même pas à sa consommation journalière.

Cerdon possède un vignoble assez renommé dans la région, mais elle a aussi, sur les hauteurs, de nombreuses prairies. Or, on n'y nourrit que quelques vaches, et l'excédent du foin est expédié, par le tramway d'Ambérieu-Cerdon, sur Lyon, à des prix peu rémunérateurs.

L'arrondissement de Nantua possède une société d'élevage pour l'amélioration du bétail. Elle achète des étalons de race tachetée qu'elle remet aux sociétaires communaux pour la moitié du prix de revient. En outre il existera bientôt, dans chaque commune, « un registre du troupeau », où seront inscrites toutes les meilleures vaches laitières de la commune. Ces animaux, saillis par les taureaux de la société, donneront des produits qui, à leur tour, s'ils présentent les caractères laitiers désirables, seront inscrits au registre de la société. La société donnera même des primes de conservation pour ces animaux.

Au point de vue de la défense des intérêts laitiers dans la région, il n'y a encore rien de fait à l'heure actuelle. Mais le printemps ne se passera pas sans qu'il ne se soit formé un syndicat des producteurs de lait pour lutter contre les prétentions des marchands de fromage qui jusqu'à présent étaient un peu les maîtres de la situation, faisant la hausse et la baisse à leur gré. Cette idée est à l'état de germination et ne tardera pas à éclore (1).

(1) Voici, concernant cette première région, quels sont les syndicats qui ont répondu à notre questionnaire et les chiffres qu'ils indiquent :

SYNDICATS	CIRCONSCRIPTION DU SYNDICAT	NOMBRE DE LITR DE LAIT envoyés par jour à Lyon dans la circonscription du Syndicat	OBSERVATIONS
Guéreins	le canton de Thoissey et de St-Trivier	n'envoie pas de lait à Lyon	fait beurre, vendu s. place
Thoissey	le cant. d. Thoissey	id.	id.
Rillieux	le village	id.	culture maraîchère
St-Paul-de-Varax	id.	600 litres	
Neyron	la commune	200 à 250 litres	
Beynost	le village	400 litres	
Béligneux	id.	500 l'hiver, 700 l'été	
Loyes	la commune	600 litres	
Rigneux-le-Franc	id.	envoie son lait à Meximieux p. être expédié sur Lyon	

Deuxième Région.

La deuxième région comprend la vallée du Rhône depuis Lagnieu jusqu'à Lyon, et la partie inférieure de la vallée de l'Ain depuis Chazey-sur-Ain jusqu'à son confluent avec le Rhône. Elle est constituée par les alluvions anciens des fleuves alpestres et par les alluvions actuels du Rhône et de l'Ain. C'est un terrain essentiellement caillouteux et sableux, très perméable, avec du calcaire en assez grande abondance. Ce n'est pas une région très fertile: elle ne convient guère à la culture des céréales, mais, par contre, la luzerne, le sainfoin et les prairies naturelles y viennent assez bien.

Elle est desservie par la ligne de chemins de fer de l'Est, et, pour les environs immédiats de Lyon, par des tramways et des diligences. C'est de cette région que viennent la plupart de ces laitières dont nous parlions au chapitre précédent.

De la lecture des notes que nous ont adressées les syndicats de Vaulx-en-Velin, Genas, Jonage, Pusignan, Janneyrias et St-Jean-de-Niost, il semble résulter que ce pays a commencé à comprendre quel parti il pouvait tirer de la proximité d'un débouché comme Lyon. Au point de vue des cultures, des transformations et des améliorations ont été faites. Il est regrettable que la sélection d'une belle race de bétail ne fasse pas aussi l'objet des soins des agriculteurs. On rencontre bien quelques Schwitz, quelques Béarnaises et quelques Comtoises; mais le plus souvent on ne trouve qu'un mélange abâtardi de toutes races. Et pourtant, si de 6 à 7 litres — qui est actuellement la quantité journalière moyenne de lait donnée par une vache, — on pouvait arriver à 10 et 11, quelle source de bénéfices ne serait-ce pas pour le cultivateur qui, plus que dans toute autre région, doit faire du lait pour Lyon?

Voici, exprimés en litres, les chiffres des arrivages de lait à la gare de l'Est, avec les lieux de provenance et leurs quantités respectives (chacun des jours choisis pou-

vant être considéré comme une moyenne de la saison qu'il représente).

LIEU DE PROVENANCE	14 Juin 1907	8 Août 1907	15 Septem. 1907	10 Decem. 1907	12 Janvier 1908
Meyzieu . . .	90	258	119	—	—
Pusignan . . .	330	705	330	—	250
Janneyrias . .	1 320	2 555	1 985	1 560	1 500
Pont-de-Chéruy	745	1 250	1 180	915	900

Et voici les chiffres que nous ont donnés les syndicats : Les producteurs de la commune de Vaulx-en-Velin vendent à Lyon, directement aux consommateurs, environ 2.500 litres de lait par jour. Genas envoie à Lyon 400 litres par jour, Jonage 700 litres, Pusignan de 900 à 1.000 l'hiver, de 1.500 à 1.800 l'été. A Janneyrias, le seul syndicat peut envoyer de 500 à 700 litres par jour. Saint-Jean-de-Niost expédie sur Lyon environ 300 litres.

Troisième Région.

La troisième région, dont Crémieu et Morestel sont en quelque sorte les deux chefs-lieux, est constituée par un plateau accidenté, montagneux, de consistance géologique assez homogène. En général, il est calcaire ou marneux⁽¹⁾ — terrain jurassique. — Les parties calcaires de ce plateau sont très perméables (entre Crémieu et Trept, autour de Morestel) et favorables au sainfoin, à la luzerne et en général à toutes les plantes fourragères; au contraire, les parties formées de roche jurassique (marne, avec prédominance de l'argile) sont imperméables, marécageuses (entre Trept et Morestel: Sablonnières), et par conséquent peu propices aux herbages. Mais la présence du calcaire en plus ou moins grande quantité dans toutes les parties de cette région donne à sa culture une certaine uniformité.

Quoi qu'il en soit, on y fait du lait pour Lyon, comme le témoignent les arrivages de la gare de l'Est. Cette ligne de chemin de fer, avec ses deux embranchements sur

(1) La marne est un mélange d'argile et de calcaire.

Montalieu au nord et sur Jallieu au sud, traverse le pays en deux sens et par elle arrive à Lyon une moyenne de 6.400 litres de lait par jour (en y comprenant la production de la région précédente).

Voici, pour cette région même, les chiffres des arrivages à la gare de l'Est. Les chiffres représentent des litres et peuvent être considérés comme des moyennes.

LIEU DE PROVENANCE	Juin 1907	Août 1907	Septemb. 1907	Décembre 1907	Janvier 1908
Crémieu. . . .	1.265	746	1 532	1.345	1.080
Dizimieu . . .	150	394	180	—	90
S ^t -Hilaire. . .	—	—	—	—	—
Vénérieu . . .	240	700	425	1.560	700
Flosaille . . .	430	750	657	570	650
Jaillieu	8.5	817	462	60	70
Arandon . . .	—	—	—	—	30
Aoste S ^t -Genix	—	—	—	60	80
Totaux. . .	2 940	3.407	3.256	2 595	2.700
Moyenne générale : 2.977					

L'irrégularité de ces arrivages est remarquable. Elle tient à ce fait que ce n'est que l'excédent de la production qui est envoyé à Lyon. Le reste est transformé sur place en beurre dans de grandes Sociétés, et c'est surtout lorsqu'il n'y a pas de foires aux beurres qu'on envoie du lait sur Lyon.

On peut s'étonner qu'avec de semblables facilités de communication (les points extrêmes de la ligne, Montalieu et Aoste-St-Genix, sont à 64 et 72 kilomètres de Lyon, mais les trains sont nombreux et le tarif de transport du lait des plus réduits), les cultivateurs de cette région ne cherchent pas à envoyer davantage de lait à Lyon plutôt que de le convertir en beurre. Aux meilleures périodes, en effet, les fromagers ne peuvent payer le lait plus de 0 fr. 13 rendu chez eux, et souvent ce prix s'abaisse à 0 fr. 10 et 0 fr. 09, tandis qu'à Lyon, il serait payé au moins 0 fr. 15. On ne peut expliquer ceci que par la longueur du trajet d'une part, et d'autre part par les commodités qu'offre au cultivateur la vente sur place au fromager.

Quatrième Région.

C'est précisément la présence ou l'absence de lignes de chemins de fer qui va nous faire diviser cette région en deux sous-régions distinctes :

L'une comprenant les abords de la ligne de Lyon à Grenoble entre la Verpillière et Virieu, l'autre constituée par toute la région montagneuse située au sud de ce tronçon de ligne, et groupant des localités fort mal desservies en fait de moyens de communication rapides avec Lyon : St-Jean-de-Bournay, La Côte-St-André, Grand-Lemps, Beaurepaire, Brézins, etc.

L'une et l'autre sont particulièrement propres à la production laitière. C'est un pays suffisamment calcaire, moyennement perméable, dont le sous-sol est constitué par un grès à ciment calcaire auquel les géologues ont donné le nom de « *molasse* ». Les prairies y viennent bien ; on y fait du blé, de l'avoine ; la vigne y pousse même par endroits.

Comme nous l'avons dit, seules les localités desservies par la ligne de Grenoble à Lyon peuvent envoyer leur lait en nature dans cette dernière ville. Ainsi font Sérézin, Ste-Blandine et l'Isle-d'Abeau, qui est un des centres d'approvisionnement de la Société Laitière moderne de Lyon.

Il arrive par la gare de Perrache plus de 6.000 litres de lait par jour.

A Bourgoin, M. Genin utilise le lait de ses fermes à la fabrication de fromages double-crème très appréciés, ce qui constitue évidemment un emploi plus lucratif que la vente du lait en nature. Mais une organisation semblable n'est pas à la portée de tout le monde, et la possibilité d'envoyer leur lait à Lyon est certainement un gros avantage pour les agriculteurs de cette région.

A Marlieu — près La Tour-du-Pin — M. Arnaud des Essarts produit et centralise du lait qu'il envoie sur Lyon où, comme nous l'avons déjà exposé au chapitre précé-

dent, il a installé, place Bellecour, un luxueux magasin de vente (1).

Mais tout le pays, dont St-Jean-de-Bournay et La Côte-St-André sont les chefs-lieux, est réduit à transformer sur place son lait en beurre. Plusieurs laiteries à vapeur se sont installées, qui achètent le lait à 0 fr. 11 en moyenne, et qui, les années précédentes, ne le payaient quelquefois que 0 fr. 05.

Aussi les plaintes des syndicats que nous avons consultés — tels Pajay, Ornacieux, Faramans, Bonnefamille, Eclose et Badinière, Balleins, St-Jean-de-Bournay — sont-elles unanimes.

La modicité excessive du prix du lait fait que les agriculteurs n'ont aucun intérêt et par conséquent n'apportent aucun soin à l'amélioration de leurs cultures fourragères et de leurs races de bétail. — Les vaches ne donnent guère que 6 litres en moyenne. — Pourtant, grâce à la constitution géologique du terrain et aux conditions du climat, l'élevage et la production laitière pourraient y prospérer. On voit donc quelle plus-value considérable pourrait donner à ce pays une ligne de chemin de fer qui la traverserait en venant aboutir à Lyon (2). On construit en

(1) Voici à ce sujet, et faute de renseignements originaux, la note de l'Enquête sur l'Industrie laitière :

« *Etablissement de Marlieu.* — On traite de 1.300 à 2.500 litres de lait par jour, selon les époques et les circonstances. Environ 300 litres sont stérilisés et expédiés à Lyon surtout. Enfin, 1.000 litres sont écrémés à l'écrémeuse centrifuge et le lait écrémé est expédié à Lyon, où il est vendu à des négociants 0 fr. 10 le litre.

L'établissement de Marlieu envoie aussi du lait stérilisé à Grenoble. Ces flacons — 225 grammes de lait — sont vendus (verre à rendre et estimé à 0 fr. 25) 0 fr. 20, ce qui met le litre à 0 fr. 888.

Le lait pasteurisé est chauffé à 90° dans un pasteurisateur à courant continu, et il est immédiatement refroidi dans un réfrigérant circulaire. Le lait stérilisé est chauffé à 115° dans une étuve horizontale d'un système allemand.

Ces deux sortes de lait sont expédiées à Lyon deux fois par jour, par les trains de 10 h. 30 du matin et de 8 h. 30 du soir. L'établissement est à 5 kilomètres de la gare de La-Tour-du-Pin.

Le lait écrémé est vendu à des laitiers et à des pâtisseries (pain lacté). Le lait stérilisé est envoyé aux hospices de Lyon et à des dépôts où s'approvisionnent pharmaciens et particuliers.

Il fait aussi, pour la pâtisserie lyonnaise et pour la vente au détail, de la crème en petites cruches cachetées. Cette expédition peut atteindre jusqu'à 200 litres de crème par jour.»

(2) Il existe bien une ligne de La Côte-St-André à Vienne par St-Jean-de-Bournay, mais les communications se font très mal et très lentement.

ce moment un tramway de La Côte-St-André à Lyon par St-Jean-de-Bournay. Le lait pourra ainsi facilement parvenir à Lyon et nul doute que le prix ne s'en élève de suite de deux et même de deux centimes et demi par litre.

Des laiteries coopératives bien organisées rendraient aussi de grands services.

La laiterie de Brézins, qui est une entreprise privée, traite par jour ⁽¹⁾ environ 4.500 litres de lait qu'elle paie en moyenne 0 fr. 10. Elle fabrique par an 48.000 kilos de beurre qu'elle expédie à Marseille, où elle le vend 3 fr. 25 le kilo. Elle envoie par jour à Lyon, de 1.800 à 2.000 litres de lait écrémé, au prix de 0 fr. 10. De semblables laiteries sont établies un peu partout dans cette région. Mais les producteurs gagneraient beaucoup à ce qu'elles soient autre chose que des entreprises purement privées, et l'exemple des Charentes prouve bien que l'organisation coopérative n'est plus une utopie.

Les renseignements très complets que nous a adressés M. le Professeur d'agriculture de La Tour-du-Pin, trouveront ici leur place:

L'arrondissement de La Tour-du-Pin comprend 8 cantons et 127 communes et représente dans son ensemble une région très propre à l'élevage et à la production laitière. D'après la statistique de 1907, il comprend 37.800 hectares de prairies diverses, pâturages et herbages, et les vaches laitières y sont au nombre de 40.500.

Le lait produit et ses dérivés excèdent de beaucoup les besoins de la consommation locale, et l'excédent est dirigé surtout sur Lyon.

La région est très propre à la production du lait. Depuis une dizaine d'années, les progrès de l'élevage sont très sensibles et la production du lait s'est considérablement accrue. Ces progrès ont consisté dans l'amélioration de la prairie par l'emploi des amendements, des engrais chimiques et aussi dans l'extension donnée à la culture des fourrages artificiels et des racines-tubercules pour le bétail. Enfin on a aussi augmenté le rendement par un meilleur choix des races et des animaux laitiers. L'extension de la race tachetée d'origine Simmenthal, introduite de la Suisse, a puissamment contribué à ce résultat.

(1) Enquête sur l'industrie laitière.

Il est dû à l'action : 1^o de la Société d'élevage de Bourgoin dont la création remonte à une vingtaine d'années ; 2^o de la Société Centrale d'élevage qui lui a succédé et qui étend depuis cinq ans son action sur tout l'arrondissement.

Il reste cependant beaucoup à faire, étant donné que la production du lait peut s'accroître encore et que l'agglomération lyonnaise est un débouché assuré pour longtemps.

Il est assez difficile d'évaluer la quantité de lait dirigée sur Lyon : mais elle est certainement importante. M. Arnaud des Essarts, de la laiterie de Marlieu, envoie à Lyon du lait entier frais, du lait écrémé, du lait pasteurisé, stérilisé, aux hôpitaux, à la Maternité et à des revendeurs. Chaque soir, il expédie un wagon de la gare de La Tour-du-Pin, et dans la journée il y a encore des envois de détail ⁽¹⁾. — Dans la plupart des gares du P.-L.-M. (Bourgoin, Cessieu, Virieu, Grand-Lemps), il se fait journellement, quelquefois deux fois par jour, des expéditions à destination de laitiers revendeurs de Lyon. Ces envois sont faits par des intermédiaires qui achètent le lait chez les producteurs et le revendent aux laitiers lyonnais.

Il n'existe pas dans l'arrondissement d'associations de producteurs pour la vente du lait et de ses dérivés. Il se vend, au voisinage des centres industriels (Bourgoin, Jallieu, La Tour-du-Pin, Les Abrets, Pont-de-Beauvoisin) une certaine quantité de lait au prix de 0 fr. 15 à 0 fr. 20 le litre. Le reste est transformé en beurre que des coquetiers achètent à domicile ou sur les marchés locaux pour l'expédier un peu sur Grenoble, mais surtout sur Lyon. Il existe dans l'arrondissement plusieurs industries laitières où les producteurs du voisinage portent directement leur lait ; ceux qui sont plus éloignés le livrent à des ramasseurs, employés de la laiterie, qui vont souvent le chercher dans un rayon de 15 à 20 kilomètres. Le prix de vente du litre de lait à ces industriels a passé de 8 à 9 centimes en 1900, à 15 et 16 centimes en 1907, et il a plutôt tendance à monter encore. Au-dessous de 13 à 14 centimes, le prix paraît insuffisamment rémunérateur pour le producteur de cette région.

Les principaux de ces établissements exploités par des

(1) Sup. page 157, note 1.

particuliers, véritables industriels, n'ayant avec les producteurs que des rapports commerciaux, sont les suivants :

1^o Laiterie de Vilasse (canton de St-Geoire) traitant environ 2.000 litres par jour et fabriquant du beurre et des fromages maigres.

2^o Fromageries de Camembert de La Tour-du-Pin (au nombre de 4) de Ste-Blandine (2) fabriquant le fromage de ce nom et traitant en moyenne chacune de 800 à 1.000 litres par jour.

3^o Laiterie de Montalieu, faisant surtout du beurre, (1.500 l.).

4^o Laiterie des Eparres (1.000 l.) faisant beurres et fromages.

5^o Laiterie de Bizonnes, devenue succursale de celle de Marlieu.

6^o Enfin la Laiterie de Marlieu.

Les cultivateurs de cet arrondissement trouveraient grand profit à augmenter leurs rendements en lait et à s'organiser pour la vente en nature sur la place de Lyon. Les cantons de Virieu et de Grand-Lemps qui exportent peu de lait, celui de St-Geoire qui n'en exporte pas du tout, sont de vraies régions d'élevage, où la production pourrait doubler et l'exportation prendre une grande extension. Sauf le canton de St-Geoire, qui est mal desservi, les autres ont des lignes de chemins de fer menant directement à Lyon. C'est l'organisation de la vente qui fait défaut. Le peu d'exportation qui est fait est entre les mains de ramasseurs qui prennent pour eux tout le bénéfice et souvent compromettent la vente par leurs fraudes ou leur malpropreté.

Voici pour compléter ces documents ceux que nous adressés le Professeur d'agriculture de l'arrondissement de St-Marcellin :

L'arrondissement de St-Marcellin ne participe guère à l'approvisionnement en lait de Lyon. Seule la partie comprise dans la vallée de la Bièvre (canton de St-Etienne-de-St-Geoirs — partie des cantons de Rives et Roybon) envoie une certaine quantité de lait recueillie par la laiterie de Brézins (150 à 200 bidons de 15 litres de lait écrémé et pasteurisé, acheté 0 fr. 10 le litre de lait entier au propriétaire et vendu 0 fr. 20 à Lyon.

La situation même de l'arrondissement est une des principales causes de l'impossibilité pour les producteurs d'envoyer leur lait à Lyon: Grandes difficultés de transport aux gares desservant les différentes localités; nécessité de transborder les bidons de lait soit à Valence, soit à Moirans; non-concordance des trains; trop longue durée du transport, ce qui aurait, en été surtout, de très gros inconvénients. Il est vrai qu'il serait possible par la stérilisation d'assurer la conservation du produit; mais alors le prix de revient, que les frais de transport déjà élevés en raison de la longue distance 120 à 150 kilomètres auraient déjà fortement haussé, serait tel que les laits de cette région ne pourraient pas être mis en parallèle avec ceux de provenance moins lointaine ou tout au moins plus facile.

La région est apte à produire du lait; le terrain convient à la production fourragère et d'ailleurs la mise des terres en fourrages fait des progrès constants, surtout depuis quelques années, en raison de l'augmentation très sensible des produits animaux. Le bétail s'améliore rapidement grâce à l'introduction, par la Société Centrale d'élevage de l'arrondissement, d'animaux reproducteurs de la race tachetée Jurassienne, très bonne laitière (Abondance-Montbéliarde); la production laitière s'accroît d'autant.

Mais, pour les raisons énumérées plus haut, le lait est travaillé en vue de la fabrication du beurre et du fromage (tomes de St-Marcellin, imitation de celles de chèvre). Ces produits trouvent un important débouché à Lyon; mais c'est surtout sur le Midi qu'ils sont dirigés.

Telle est, dans ses grandes lignes, la situation particulière de cette région.

Cinquième Région.

La cinquième région comprend la presque totalité du département du Rhône.

Dans son récent ouvrage — l'Agriculture dans le département du Rhône — M. Deville, professeur départemental d'agriculture du Rhône, expose avec trop de compétence et de clarté la situation agricole du département pour que nous ne lui fassions pas un long emprunt.

« Le territoire agricole du Rhône sensiblement limité à l'Ouest par l'arête primitive formée par les cîmes des monts du Beaujolais et du Lyonnais, a subi, dans toute sa partie Est, des érosions et des mouvements nombreux qui ont donné naissance aux terres les plus variées et aux expositions les plus favorables aux cultures arbus-tives; cette variabilité de sols et d'expositions, à des altitudes diverses, a facilité l'établissement de cultures spéciales; c'est pourquoi nous diviserons le territoire agricole du Rhône en trois zones sensiblement parallèles aux deux grands cours d'eau qui le limitent à l'Est et au Sud. »

« La zone A, à une altitude de 180 à 250 mètres, commence à la limite Nord du département pour se terminer à Condrieu; elle comprend la vaste plaine de la Saône, le plateau de St-Just, les pentes de la vallée du Garon et les plaines de Villeurbanne, Ampuis et Condrieu. » (C'est notre sixième région).

« La zone B a une longueur de 85 kilomètres. Elle s'étage sur une largeur de 10 à 14 kilomètres, des premiers contreforts des monts du Lyonnais et du Beaujolais, jusqu'à l'altitude de 500 mètres environ; la culture dominante de cette partie est la vigne qui couvre plus de 40.000 hectares... »

« La zone C occupe tout le territoire au-dessus de la région de la vigne; elle forme la partie montagneuse du Rhône, connue sous le nom de Haut-Lyonnais. »

« Dans cette partie la couche arable a été formée par l'émiettement des roches granitiques, gneissiques, ortho-phyriques et schisteuses; généralement elle a une faible profondeur: quelquefois elle est nulle. L'analyse chimique démontre que partout la terre manque de chaux, d'acide phosphorique et d'azote; elle contient toutefois

des doses satisfaisantes de potasse. Les céréales, les plantes-racines et les prairies couvrent toute les surfaces susceptibles d'être cultivées avec économie; les parties inaccessibles ou d'un accès difficile sont occupées par des bois ou des pâturages. »

« Les prairies naturelles et artificielles couvrent la plus grande étendue dans le département du Rhône (1); puis viennent les céréales et la vigne. Les céréales dominent dans l'arrondissement de Lyon, tandis que c'est la vigne dans celui de Villefranche. »

« La culture fruitière et l'horticulture se sont localisées autour de la cité lyonnaise et de la vallée du Rhône,

« Il y a dans le département 68.554 vaches laitières... Mais ce n'est qu'autour des agglomérations importantes comme Lyon, Villefranche, Tarare, Thizy, Cours, Amplepuis, etc.... que la vache est exploitée uniquement pour son lait. Partout ailleurs elle est employée aux travaux légers de hersage, labours de semailles, etc., et, en plus de son travail, fournit un veau et du lait. Dans la zone viticole elle fait, seule ou accouplée, les quelques transports et labours utiles... »

« Le département du Rhône ne possède pas, comme certains centres d'élevage, une race fixe qui lui soit propre; autour des agglomérations, ce sont les animaux laitiers qui dominent; dans le Sud-Ouest de la partie montagneuse, la race auvergnate, à la fois bonne travailleuse et bonne laitière, peuple le plus grand nombre d'étables; au nord du département et dans la vallée de la Saône, jusqu'aux portes de Villefranche, c'est l'excellente race charolaise qui a conquis tout le territoire. Du croisement de ces divers types sont nés des sujets sans caractères définis auxquels il serait souvent difficile d'assigner une origine exacte. Pour faire cesser ces croisements exécutés sans méthode zootechnique, et implanter un bétail uniforme répondant aux besoins du milieu, le Conseil général du Rhône a créé des concours cantonaux, dans lesquels les reproducteurs mâles, purs, des races tachetées rouges, salers et charolaises, reçoivent des primes variant de 50

(1) Sur 286.255 hectares que comprend la superficie totale du département du Rhône, plus de la moitié, soit 170.158, peut être utilisé à la production laitière (prairies artificielles ou temporaires, prés naturels, herbages, pâturages et pacages).

à 100 francs. L'Etat participe à ces encouragements à l'aide d'une subvention annuelle. L'animal laitier comtois est préconisé autour de Lyon et autres centres de consommation; la race auvergnate est conseillée dans les cantons de St-Symphorien et de St-Laurent-de-Chamousset, où se sont organisées d'importantes fromageries dans lesquelles on fabrique un excellent fromage bleu (façon Roquefort). Enfin, la race charolaise a sa place marquée dans les cantons limitrophes de la Saône-et-Loire et de la Loire, où l'élevage et l'engraissement dominant. »

« ...La quantité de lait récoltée dans le Rhône dépasse par année 850.775 hectolitres. Sur ce nombre, 385.000 sont consommés par la population des agglomérations importantes, 125.100 sont utilisés pour la fabrication du fromage et du beurre, 340.625 sont transformés par les producteurs ou vendus sur place dans les petites localités du département. »

Il s'agit de savoir maintenant dans quelle mesure cette région a satisfait à la demande de la ville de Lyon au point de vue du lait. Ici encore, c'est la facilité ou la difficulté des moyens de communication qui va nous permettre de faire une nouvelle distinction :

La région appelée Ouest-Lyonnais, avec Mornant et Vaugneray comme chefs-lieux de canton, est desservie par deux lignes de chemins de fer et par des tramways. C'est pourtant celle qui envoie le moins de lait à Lyon (en mettant à part, évidemment, le Beaujolais, spécialisé dans la culture de la vigne).

La gare de St-Just ne reçoit en moyenne, été comme hiver, que 75 bidons de lait par jour (le bidon contenant de 10 à 12 litres).

Ce lait vient surtout de :

Grézieu-la-Varenne,	} en égale quantité à peu près pour chaque localité.
Vaugneray,	
Soucieu-en-Jarez,	
Orliénas,	
St-Laurent,	
Taluyers,	
Mornant,	

La gare de St-Jean (funiculaire) reçoit des mêmes localités une moyenne de 85 bidons par jour.

Dans le canton de Vaugneray, la production du lait est peu considérable. Une bonne partie est consommée sur place; le reste est expédié à Lyon par chemin de fer. Dans chaque commune, il y a un laitier qui passe dans les fermes matin et soir prendre le lait pour le conduire à la gare.

Cette région (Ouest-Lyonnais) ne semble pas avoir compris l'avantage qu'elle pourrait retirer d'une modification de sa culture en vue d'une production plus abondante de lait, production considérée comme accessoire et que les agriculteurs ne conservent que parce qu'elle ne leur donne que peu de peine. D'ailleurs, l'Ouest-Lyonnais envoie relativement peu de lait à Lyon, la consommation locale absorbant la presque totalité du produit.

Il est vrai que le sol y est peu riche. Il est formé — et c'est d'ailleurs la composition générale de tout le département — de roches feldspathiques, peu perméables, ne renfermant pas de calcaire ou extrêmement peu, et par conséquent ne convenant que très médiocrement aux prairies naturelles et artificielles.

Il nous semble pourtant qu'un effort pourrait être heureusement tenté par les agriculteurs de cette région pour l'amélioration des conditions de la production. On pourrait notamment remédier à la sécheresse prématurée du sol par l'emploi des engrais chimiques. Tel domaine, situé aux portes de Lyon ⁽¹⁾, étant tout récemment examiné par un ingénieur agronome, était jugé capable de nourrir une tête de bétail par hectare, ce qui permet une production laitière à des conditions avantageuses.

On peut faire la même remarque pour la région d'Izeron, de St-Symphorien-sur-Coise et de St-Laurent-de-Chamousset: un effort pour améliorer les cultures et les races de bétail serait à souhaiter pour la prospérité de ce pays. Mais il ne faut pas songer ici à envoyer du lait à Lyon: les communications à travers ces pays mouvementés sont par trop difficiles et lentes. On nous parlait récemment d'un projet d'établissement d'un service automobile, pour le transport du lait, entre St-Laurent, St-Symphorien et Lyon. Il est probable que l'entreprise se heurterait à plus d'une difficulté, notamment à un prix

(1) Sur un terrain argilo-siliceux.

de revient excessif du transport. Néanmoins, l'idée, qui vient de gens connaissant le pays et souhaitant sa prospérité, montre que ces régions pourraient parfaitement tirer parti de leur production laitière. C'est là, qu'en attendant la création d'un moyen de transport rapide et économique, il conviendrait d'organiser des beurreries coopératives. Les herbages, en effet, s'ils sont un peu maigres, ont de la saveur et font de bon beurre, et le lait maigre pourrait être très utilement employé à l'engraissement de porcs, dont on fait un grand commerce dans le pays. « Les charcuteries les plus importantes et les mieux outillées du département du Rhône sont installés à St-Symphorien-sur-Coise, chef-lieu de canton, situé dans la partie élevée du Haut-Lyonnais, au centre même d'une vaste région agricole ⁽¹⁾. »

Un agriculteur de Courzieu, M. Joyet, nous a communiqué sur la région de l'Arbresle et la vallée de la Brevenne, une très intéressante étude ⁽²⁾ dont nous détachons les passages suivants :

« La vallée de la Brevenne peut être divisée en trois régions différant sensiblement entre elles au point de vue de leurs produits. »

« La première région ou région haute a son point de départ aux environs de la source. Son sol, généralement sablonneux, se prête bien à la culture des céréales; ses plaines, facilement irrigables, donnent de riches prairies et ses côteaux aux pentes douces portent d'excellents pâturages. Ces deux cultures se partagent à peu près le sol et c'est la région favorisée du bétail: l'élevage s'y pratique sur une grande échelle et de nombreux troupeaux, de races très variées, fournissent un lait abondant et d'excellente qualité. Une partie de ce lait est transformée en beurre expédié à Lyon; l'autre alimente les fromageries régionales qui toutes appartiennent à des particuliers. Nulle trace d'organisation pour la vente des produits et du lait en particulier; tout se fait isolément ou par intermédiaire. »

« Des gorges qui resserrent Ste-Foy-l'Argentière en aval, on passe à des contrées aux cultures très variées.

(1) Deville, op. cit.

(2) Un peu trop louangeuse peut-être.

C'est la deuxième région ou région fruitière. Par la nature même de son sol et la configuration du terrain, elle se prête admirablement à la culture des arbres fruitiers. Aussi y abondent-ils et constituent-ils, avec Lyon pour débouché, une source de prospérité pour le pays. C'est ce qui explique le peu d'empressement apporté à la culture fourragère et le peu de progrès réalisés au point de vue du bétail. Les prairies occupent cependant un tiers de la région; mais l'élevage est peu en honneur (80 0/0 des bestiaux viennent du dehors) et comme le travail est presque exclusivement fait par les vaches laitières, on comprend que le chiffre de la production du lait soit très restreint. Cependant on pourrait faire beaucoup dans cette région pour la culture fourragère: les côteaux élevés, au sous-sol perméable, de nature généralement granitique ou schisto-siliceuse, fourniraient de bonnes luzernes; les collines basses et les quelques plaines, au sol de nature schisto-argileuse, feraient d'excellentes prairies. Un effort très appréciable est déjà fait en ce sens et tout porte à croire que la pénurie croissante de la main-d'œuvre accélèrera le mouvement. Comme dans la première région, aucune entente pour la vente des produits. Il existe quelques fromageries, appartenant à des particuliers, et payant le lait de 0 fr. 10 à 0 fr. 13 le litre selon l'abondance de l'offre. En dehors du rayon d'approvisionnement de ces établissements, le lait est transformé en beurre qu'un intermédiaire envoie à Lyon. »

« Saint-Bel, centre minier, forme à peu près la limite de la deuxième région. Les côteaux s'abaissent, les bois se font plus rares, le climat devient plus doux: nous sommes dans la troisième région ou région vignoble. Là, le bétail devient plus rare encore: peu ou point d'élevage à part quelques contrées possédant d'assez belles prairies. Du peu de lait produit, une partie est consommée sur place en nature, l'autre est expédiée à Lyon. La crise viticole aidant, quelques efforts ont été tentés en vue d'améliorer la culture des plantes fourragères. Les vignobles bas, produisant des vins inférieurs, sont appelés à disparaître et seront généralement remplacés par des luzernes. La nouvelle production laitière trouverait un important et facile débouché vers la grande ville. »

« Si on résume ce qui a été fait et se fait de nos jours

pour l'industrie laitière dans ces trois régions, on constate partout un mouvement très caractéristique, favorable à son développement, sans cependant qu'il existe nulle part aucune association pour développer l'exploitation, aucune entente pour créer des débouchés et faciliter la vente. La vallée de la Brevenne est favorisée d'une façon toute spéciale au point de vue des moyens de transport, la ligne de Montbrison à Lyon-Saint-Paul la desservant presque en métier. »

Malheureusement les agriculteurs n'ont pas encore compris ce qu'un des leurs expose si bien dans les lignes précédentes.

Il arrive seulement de 5.600 à 7.000 litres de lait par jour à la gare Saint-Paul.

Voici les chiffres des arrivages pour une journée qui peut être considérée comme une moyenne annuelle :

260	kilos	venant de	Civrieux-d'Azergues
150	—	—	Chatillon-d'Azergues
470	—	—	La-Tour-de-Salvagny
2.010	—	—	Lentilly
920	—	—	Fleurieux-Lozanne
930	—	—	L'Arbresle
290	—	—	Saint Romain-de-Popey
550	—	—	Sain-Bel
90	—	—	Montrond

Au total : 5.730 kilos (pour la journée du 20 janvier 1908).

Sixième Région.

Cette dernière région, marquée par la vallée de la Saône, que prolonge dans le même sens celle du Rhône, sépare, comme on peut en juger par les développements qui précèdent, deux régions à tous points de vue différentes. Elle a aussi son aspect et ses caractères particuliers.

« Le sol, d'origine alluvionnaire, a parfois une grande profondeur; les terres y sont siliceuses, silico-argileuses, calcaires et silico-calcaires autour du massif du Mont-d'Or. De nombreuses analyses ont révélé partout, les plaines d'Ampuis et de Condrieu exceptées, une richesse très moyenne. L'azote, l'acide phosphorique et la potasse sont représentés par des doses faibles, mais, comme la couche,

susceptible d'être sillonnée par les racines des végétaux de toute sorte, est épaisse, la productivité de ces terres est satisfaisante. » (1).

Dans cette région il faut surtout considérer deux parties bien distinctes: la vallée de la Saône et celle du Rhône. Toutes deux sont des terrains d'alluvion; mais tandis que la première renferme uniquement du sable et du limon, la seconde, qui présente aussi ces éléments, est essentiellement caillouteuse.

La vallée de la Saône, irriguée et fertile, possède de beaux pâturages. Mais elle n'envoie presque pas de lait à Lyon. Jusqu'à l'automne dernier les arrivages de lait à la gare de Vaise étaient insignifiants et se réduisaient à quelques bidons. Il en arrive depuis quelques mois de 400 à 500 kilos par jour.

Ce lait vient de fort loin; il arrive, pour égales parts à peu près, de Durette-Quincié (près Beaujeu, à 53 kilom. de Lyon) et de Pont-de-Vaux-Fleurville (près Mâcon, à 84 kilom. de Lyon).

Il faut remarquer toutefois qu'une partie notable de la production est absorbée sur place par des centres comme Belleville, Villefranche, Anse. Il nous semble pourtant que cette région, merveilleusement desservie par la ligne de Paris, pourrait produire davantage et ne pas laisser Lyon s'approvisionner de lait à St-Genix-d'Aoste ou à Ponçin.

Toute autre est la situation de la vallée du Rhône. Pauvre par endroits, riche à d'autres, plus apte à la culture maraîchère et fruitière qu'à l'élevage, ayant aussi à fournir de lait des centres importants comme Givors, Vienne, Condrieu, St-Rambert, on comprend qu'elle n'envoie point de lait à Lyon.

Voilà donc, ébauchée dans ses grandes lignes et avec autant d'exactitude que possible, la physionomie des régions qui entourent et pourvoient Lyon. Les unes ont compris déjà l'importance de ce débouché au point de vue de la production laitière; les autres le comprendront sans tarder. Mais une remarque générale et qui s'impose, est

(1) Deville, op. cit.

qu'aucune de ces régions ne semble retirer de cette production et de l'utilisation du débouché le profit qu'on pourrait en attendre. C'est que d'ordinaire l'organisation de la vente est défectueuse.

Comme c'est là encore une question capitale, nous l'envisagerons dans notre dernier chapitre.

CHAPITRE III

L'ORGANISATION DE LA VENTE

Nous avons montré dans notre première partie qu'il ne suffisait point au cultivateur d'arriver à améliorer les conditions de la production, mais qu'il lui fallait aussi, surtout même, pouvoir vendre et bien vendre. Et il en est du lait comme de toute autre production agricole.

Or, si vendre son lait n'est pas toujours facile pour le producteur, le bien vendre est vraiment difficile.

Pour assurer dans les meilleures conditions possible l'écoulement rémunérateur de ce produit délicat qu'est le lait, il faut, depuis la ferme où il est produit jusqu'au magasin de détail qui le débite, toute une série d'opérations et de manipulations demandant des soins continus et la plus grande rapidité possible dans leur exécution. Aussi, en supposant que toutes ces opérations soient faites avec le soin voulu, on comprendrait, jusqu'à un certain point, qu'il y ait une si grande différence entre le prix payé au producteur et celui qui est demandé au consommateur.

En effet, nous avons vu qu'on pouvait estimer en moyenne à 0 fr. 105 le prix de revient du litre de lait et que, pour que l'agriculteur puisse vivre de cette industrie, il devait le faire payer 0 fr. 13 ou 0 fr. 135. Or, le consommateur, à cause de l'habitude prise, de la moyenne de cherté des aliments de première nécessité, ne peut guère payer le lait plus de 0 fr. 30 au détail, 0 fr. 35 lorsqu'il est livré en bouteilles cachetées, et 0 fr. 40 s'il est vendu avec des garanties particulières de richesse, de propreté et d'hygiène. C'est sur la différence qui sépare ces deux prix extrêmes qu'il faut prélever les frais de ramassage, de transport, de vente au détail ⁽¹⁾, etc.

Nous allons examiner avec quelques détails ces opérations intermédiaires.

(1) La « Société Laitière moderne lyonnaise » estime à 0 fr. 015 ou 0 fr. 02 par litre les frais de ramassage, et à 0 fr. 03 ou 0 fr. 04 par litre les frais de distribution à domicile en ville.

C'est d'abord le ramassage et le transport du lait. Le lait étant produit dans des fermes isolées, quelquefois très éloignées les unes des autres, il faut le centraliser pour l'expédition. Le producteur n'ayant le plus souvent ni l'idée, ni le temps de s'en occuper lui-même, cette opération est confiée à un intermédiaire. Elle doit être effectuée avec le plus de rapidité possible, en été surtout; et, pour ne pas donner au ramasseur la tentation d'allonger le lait ou même de l'écrémer, pour éviter les transvasements qu'il pourrait lui faire subir, il serait bon que les producteurs ne lui remettent leur lait que dans des récipients clos et cachetés.

Une fois le lait centralisé entre les mains du collecteur, il s'agit de l'expédier en ville. Le plus généralement le transport a lieu par wagons de chemins de fer. — Il n'y a que pour les localités situées aux portes mêmes des villes que le transport par voiture peut être avantageusement effectué (diligences, laitières). Les conditions relatives à la vitesse et au prix du transport sont suffisamment avantageuses sur les trois réseaux intéressant notre région (1). Mais ce sont les conditions matérielles du trans-

(1) Le tarif du transport du lait sur le réseau de l'*Est lyonnais* est très réduit. Voici ce tarif:

Tarif spécial G. V. n° 3, pour le transport du lait des gares ci-dessous, à Lyon-Est				
GARES	DISTANCE EN KILOM.	PRIX DU TRANSPORT PAR LITRE		
		Jusqu'à 500 litres	Au-dessus de 500 lit.	Par wag. de 3000 lit.
Décines	8	0 003	0 007	0.005
Moyzieu	12	—	—	—
Puignan	18	—	—	—
Janneyrias	21	—	—	—
Pont-de-Cherny	26	—	0.008	0.006
Grémieu	32	—	—	—
Dizimieu	37	—	—	0.007
St-Hilaire-de-Brens	39	0.009	—	—
Trept	42	—	—	—
Soleymieu	47	—	—	—
Passin	52	0 010	0.009	—
Morestel	56	—	0.010	0.008
Thuelin	61	—	—	—
Les Avenières	65	0.012	—	0 009
Aoste-St-Genix	72	—	0.011	0 010
Arandon	82	0.010	0.009	0.008
Poleyrieu-Mépieu	87	—	0.010	—
Quirieu	89	—	—	0.009
Bouveste	92	0.012	—	0.010
Montalieu	94	—	—	—

Le litre de lait, pot compris, est accepté pour 1.250 grammes. Le retour des bidons est gratuit. Le chargement est effectué par l'expéditeur, le déchargement par le destinataire, à leurs frais et risques. En conséquence les frais de manutention à percevoir sont réduits aux seuls frais de gare de 0 fr. 20 à chaque extrémité par tonne chargée, soit en tout 0 fr. 40 par tonne pour ces deux opérations.

port qu'il faudrait améliorer. Il n'y a sur ces réseaux — pas plus d'ailleurs que sur la plupart des autres réseaux français — aucun wagon spécialement aménagé pour le transport du lait. Les bidons sont entassés dans les fourgons des trains de voyageurs ordinaires, simples cages de bois recouvertes de tôle, où la chaleur est intolérable en été et où le lait risque de se congeler en hiver. A Paris, la plupart des compagnies de transport qui amènent le lait emploient des wagons à claire-voie dans lesquels les bidons sont placés sur un ou deux étages et rafraîchis par le courant d'air produit par le mouvement même du train. En Amérique on se sert presque partout pour le transport du lait de wagons frigorifiques ⁽¹⁾. Mais le coût de ces derniers étant très élevé, il serait préférable d'employer sim-

— Un tarif spécial, applicable au lait (tarif G. V. N° 14, pour denrées et plantes vivantes) a été mis en application sur le *P.-L.-M.*, le 25 octobre 1907. Pour que ce tarif s'applique, il faut qu'il s'agisse d'expéditions d'au moins 50 kilos ou payant pour ce poids.

Voici les prix du barème :

Jusqu'à 100 kilom.		par kilom.	fr.	0.24 par tonne
de 101 —	jusqu'à 600 kilom.	—	0.13	—
— 601 —	— 700 —	—	0.12	—
— 701 —	— 800 —	—	0.09	—
— 801 —	— 900 —	—	0.07	—
— 901 —	— 1000 —	—	0.06	—
1000 —	—	—	0.05	—

Ce barème est jalonné par les prix suivants :

100 kilom.	24 fr.	700 kilom.	101 fr.
200 —	37 »	800 —	110 »
300 —	50 »	900 —	117 »
400 —	63 »	1000 —	123 »
500 —	76 »	1100 —	128 »
600 —	89 »		

Le retour des boîtes vides (bidons) a lieu franco. Le lait est taxé d'après son poids cumulé avec celui des boîtes. Le chargement et le déchargement du lait sont faits par les soins des expéditeurs et des destinataires. En conséquence, pour chacune de ces opérations, il est déduit 0 fr. 30 par tonne des frais accessoires fixés par l'article 25 des conditions générales d'application des tarifs généraux de grande vitesse. (Extrait du tarif spécial G. V. N° 14).

— Sur la ligne de l'*Ouest lyonnais* les frais de transport du lait sont de 0 fr. 36 par tonne kilométrique, plus 2 fr. par tonne pour manutention et frais de gare, plus encore 2 fr. 50 de supplément par tonne pour le trajet de Saint-Just à Saint-Jean (chemin de fer à crémaillère). Le chargement et le déchargement sont à la charge de la Compagnie ainsi que le retour des bidons vides.

(1) Les laiteries des Charentes et du Poitou emploient aussi des wagons frigorifiques; mais c'est uniquement pour le transport du beurre.

plement des voitures à parois isolées où le lait, mis à une basse température, ne serait susceptible ni de se refroidir trop en hiver, ni de se réchauffer notablement en été.

En ce qui concerne la vente du lait en ville, qu'elle se fasse au détail ou même en gros, qu'elle ait lieu dans des magasins ou bien directement dans la rue ou à domicile, les difficultés deviennent plus nombreuses. Il faut tenir compte de la variabilité de ces deux éléments, la consommation et la production du lait. La consommation, pour des raisons souvent difficiles à préciser, varie suivant les saisons (été et hiver surtout) suivant les mois, suivant même les jours de la semaine ⁽¹⁾. La production est aussi irrégulière, quoique dans une proportion moindre. Il est donc impossible de compter sur un chiffre d'affaires régulier et stable: un jour on vendra plus, le lendemain moins, un jour le lait fera défaut pour la consommation courante, le lendemain il y aura des invendus. Il importe donc que le marchand puisse conserver son lait d'un jour à l'autre, même plus longtemps, de façon à n'être jamais à court, et, à ce point de vue, les divers procédés connus (pasteurisation, stérilisation, réfrigération) pourront lui être d'un précieux secours. Il faut aussi qu'il ait à sa disposition le matériel et le personnel nécessaires à la transformation des invendus en beurre et en fromage.

L'organisation matérielle que nécessite la vente elle-même (magasin, service de livraison à domicile) est aussi une question qui demande des soins et des capitaux. Le lait étant un produit délicat demande à être manipulé avec beaucoup de propreté dans des locaux répondant à toutes les prescriptions de l'hygiène moderne. Il y a toute une série de précautions à prendre. Il faut éviter dans la vente au détail que les bidons ne restent découverts et exposés aux souillures de l'air, dans la livraison à domicile que le lait ne s'écume et ne se baratte par suite des cahots du transport (les bidons n'étant qu'incomplètement remplis). Aussi, dans la plupart des pays anglo-saxons et germano-scandinaves, où se pratique surtout la livraison à domicile, a-t-on adopté une organisation qui obvie à ces inconvénients: la livraison est faite soit dans des bouteilles ca-

(1) La Société laitière moderne trace au jour le jour, la courbe de niveau de la consommation du lait qu'elle traite. On ne peut rien imaginer de plus heurté, de plus irrégulier que cette ligne.

chetées, soit avec un système de voitures parallépipédiques, divisées en compartiments verticaux dans chacun desquels on place un récipient à lait de forme prismatique fermé d'un cadenas, muni inférieurement d'un robinet et dont l'intérieur renferme 3 cloisons horizontales en métal (système de la laiterie Bolle, de Berlin).

Quant à la clientèle, question primordiale dans tout commerce, elle doit être, comme partout, peu à peu conquise par la bonne renommée de la marchandise. Le lait est une denrée de consommation courante, dont on ne saurait se passer et qu'il est impossible de remplacer par un produit similaire. Mais pour que la vente en soit rémunératrice, en supposant observées toutes les conditions que nous avons énumérées, il faut pouvoir vendre cher et vendre beaucoup, et, pour cela, donner au consommateur de sérieuses garanties sur la valeur du produit qui lui est offert. Ce serait la meilleure réclame.

Il faudrait donner au consommateur l'assurance que les vaches sont saines, ne sont pas atteintes de la tuberculose. Les germes de cette terrible maladie passent dans le lait de la bête qui en est atteinte, soit directement par sécrétion, soit indirectement pendant la traite; en tout cas, et bien que la question soit discutée, ils paraissent susceptibles de se transmettre par le lait à l'homme. Cette maladie, qui, dans certaines régions humides et froides, peut atteindre jusqu'à 30 et 40 0/0 des animaux exploités, est surtout répandue dans les pays du Nord, tandis que dans le Midi elle est bien plus rare. Sur les 1.300 vacheries du département de la Seine, 200 environ (15 0/0) sont atteintes de la tuberculose, et il n'est pas démontré qu'elle soit moins fréquente dans les campagnes ⁽¹⁾. La tuberculinisation permet de diagnostiquer d'une manière presque infaillible la maladie. La tuberculine, extraite vers 1890, par Koch, des cultures du bacille produisant l'affection en question, est injectée sous la peau du bovidé. S'il est atteint de la tuberculose, une réaction se produit qui se traduit par une élévation de température du corps de 1° à 2°, 10 à 15 heures après l'opération.

Il faudrait être à même de prouver au consommateur que les vaches sont nourries de façon à donner du bon

(1) Conf. M. Beau, op. cit.

lait. La nourriture du bétail est une question relativement difficile et complexe. Lorsque, pour une raison ou pour une autre, les fourrages viennent à manquer, on y supplée par d'autres substances qui, données sans proportion et sans mesure, peuvent nuire à la qualité du lait. Il en est ainsi de l'emploi abusif des tourteaux, des plantes-racines et surtout des résidus industriels (drèches), nuisibles à la fois parce qu'ils sont très aqueux et parce qu'ils peuvent contenir des matières en fermentation nocives à l'animal et au lait (1). D'ailleurs la composition du lait et surtout sa teneur en matière grasse étant largement influencées par le genre d'alimentation des vaches, il y aurait peut être avantage à payer et à faire payer le lait d'après sa richesse et non plus à la quantité. C'est d'ailleurs ce qui se passe au Danemark, où la presque totalité des laiteries paie le lait à la richesse.

Il faudrait encore lui donner la garantie que la traite est effectuée dans de bonnes conditions de propreté et d'hygiène. Lorsque la traite n'est pas opérée à fond, une grande partie de la crème reste dans la mamelle et le lait est pauvre; lorsqu'elle est faite malproprement, des impuretés nombreuses tombent dans le lait, y apportent des germes microbiens qui le feront fermenter. Pour éviter ces souillures, les précautions à prendre consistent à tenir le personnel et les animaux propres, à nettoyer en particulier, avant chaque traite, les mamelles et le pis des vaches ainsi que les mains du trayeur.

Il faudrait enfin, comme nous l'exposons tout à l'heure, que les conditions du transport du lait et de l'organisation matérielle de la vente fussent les plus susceptibles d'assurer l'intégrité et la conservation du produit.

Pour réunir toutes ces garanties, une organisation très forte serait nécessaire. Elle serait évidemment coûteuse et présenterait de grosses difficultés. Nous verrons qu'elle est pourtant réalisable.

Voyons maintenant comment s'effectue en réalité la vente du lait à Lyon.

Les trois méthodes de vente que nous avons précédem-

(1) Le lait venant de vaches nourries avec des drèches est très nuisible aux enfants en bas âge. Les enfants s'aperçoivent même d'un simple changement dans le régime alimentaire des vaches laitières.

ment étudiées sont en usage dans le commerce du lait : vente directe du petit producteur au consommateur, vente par intermédiaire, vente collective.

1^o Le premier mode est en quelque sorte l'apanage exclusif des producteurs dont les exploitations sont aux portes mêmes des grandes villes. Il supprime l'intermédiaire et par conséquent augmente le bénéfice. C'est ici un gain d'environ 0 fr. 05 à 0 fr. 10 par litre; mais, par contre, il occasionne beaucoup de frais ⁽¹⁾ qu'il est difficile d'évaluer ⁽²⁾. La « laitière » qui apporte le lait passe facilement toute sa matinée en ville et il faut qu'elle possède cheval et voiture. Il est vrai qu'en même temps que le lait elle vend aussi des légumes, du beurre et des œufs; il est vrai aussi qu'elle achète du lait à ses voisins pour compléter son chargement. Ce n'est malgré tout qu'une centaine de litres qu'elle peut emporter, et elle doit assurer elle-même le travail long et pénible de la distribution à domicile.

Les agriculteurs de St-Priest (Isère) sont d'accord pour juger ce système par trop dispendieux, et ce sont ses inconvénients qui les ont poussés, comme on le verra plus loin, à s'organiser coopérativement. ⁽³⁾

Ajoutons que cette organisation — n'étant pas à même le plus souvent de donner au consommateur les garanties d'hygiène qu'il est en droit d'exiger et qu'il exigera de plus en plus — est appelée à disparaître, au moins pour les grands centres de consommation. D'ailleurs, à mesure que les faubourgs industriels s'étendent, que les cultures horticoles et maraîchères se développent à l'entour des centres urbains, la zone de la production laitière recule et bientôt la distance ne permettra plus au producteur d'apporter lui-même son lait en ville.

On estimait à 400, en 1904, le nombre de ces laitières. Il va en diminuant chaque jour. Les laitiers détaillants de la ville demandent à la municipalité de les taxer d'un droit de place correspondant à la patente.

2^o D'ordinaire, c'est par intermédiaire que l'agriculteur de nos régions vend son lait.

(1) Nous ne parlons ici que des petites exploitations. Le problème serait tout autre s'il s'agissait d'entreprises agricoles pouvant fournir journellement de 400 à 500 litres.

(2) Sup., p. 79.

(3) Inf., p. 182-183.

L'intermédiaire — *collecteur* ou *ramasseur* — est devenu un puissant personnage, véritable despote, imposant ses volontés au producteur comme au détaillant, et prélevant un gros bénéfice. C'est un métier considéré comme des plus lucratifs et permettant de faire rapidement fortune.

Dans la région de Meximieux notamment (1), l'organisation de la vente du lait est très défectueuse. Voici comment on procède: matin et soir le laitier passe avec sa voiture et ses « berthes » à la porte des fermes où on lui remet le lait de la tirée. Généralement on mesure le lait; il y a cependant quelques communes où on le pèse. Le laitier est fournisseur d'un ou de plusieurs marchands de lait de Lyon; il leur expédie deux fois par jour le lait qu'il recueille. Deux fois par mois il se rend à Lyon pour se faire payer et paye à son tour les producteurs. Dans cette région, il y a quelques années, à l'époque où la concurrence était pour ainsi dire nulle, des laitiers ont réalisé en peu de temps de véritables fortunes, achetant le lait de 8 à 12 fr. les 100 litres pour le revendre de 18 à 22 francs.

Encore si ces laitiers avaient souci des intérêts du consommateur!

Mais le laitier intermédiaire ne prend pas de grandes précautions dans la manipulation du lait. Comme matériel il a un cheval, une voiture et une quarantaine de bidons; comme installation une remise quelconque — avec une pompe à proximité — Il n'a pas d'endroit spécial, propre et frais, pour entreposer son lait jusqu'au moment de l'expédition. La seule précaution qu'il prenne est de mettre ses bidons pleins dans l'eau, afin de refroidir le lait. Encore ces soins sont-ils discutables, l'eau n'étant pas toujours très propre et les bidons rarement fermés. Il faut dire aussi que l'un des buts de ce refroidissement est de séparer plus rapidement la crème, car, à son matériel, le laitier joint toujours une baratte!... Le laitier collecteur fait du beurre, il écrème le lait tant qu'il peut avant de l'expédier. Sans doute à l'arrivée, le marchand de Lyon l'écume encore, et c'est seulement après cette opération qu'il place sur le bidon l'étiquette « lait non écrémé ».

(1) Renseignements communiqués par M. Boyer, agriculteur à Meximieux.

Nous croyons ne pas exagérer en disant que ces critiques pourraient aussi bien s'adresser à la plupart des ramasseurs de lait dans toutes les régions productrices.

Pourtant l'isolement des exploitations agricoles, leur éloignement, l'esprit d'individualisme et d'apathie du paysan, rendront longtemps encore leur rôle nécessaire, sinon indispensable.

Jusqu'ici c'était d'ordinaire avec eux que traitaient les laitiers détaillants de la ville. Rarement en effet ces derniers cherchaient à se mettre en relation directe avec les producteurs. Nous ne connaissons qu'un timide essai d'approvisionnement par voie coopérative: c'est la « *Chambre syndicale des laitiers patentés de la ville de Lyon* » qui l'a tenté. Cette organisation groupe une soixantaine de laitiers qui achètent coopérativement. C'est leur président, M. Revol, qui passe les marchés avec les producteurs. A l'arrivée du lait, à chaque train, on le distribue aux sociétaires, au prorata de leurs demandes, chacun devant supporter une part proportionnelle à sa demande dans le déficit ou la surabondance de la marchandise.

Chaque laitier fournit une cotisation annuelle de 6 fr., ce qui permet à la société de faire l'avance du matériel nécessaire au transport. Le matériel coopératif était, en 1906, de 600 bidons, et la société répartissait chaque jour 2.500 litres de lait entre une cinquantaine de laiteries.

Cette action collective présente l'avantage de permettre aux détaillants de se passer de l'intermédiaire, du collecteur, en faisant directement avec les producteurs de gros marchés. Elle permet aussi de régulariser les arrivages et de supprimer pour le petit détaillant l'achat d'un matériel de transport (c'est en effet le plus souvent le laitier qui fournit au producteur les « *boyes* » ou bidons).

La société prend malheureusement peu d'extension, parce que la jalousie et la politique se sont mises de la partie et parce que aussi la discipline fait défaut — chaque laitier ne cherchant que son propre intérêt au détriment de celui de la collectivité.

3^e La sécheresse de 1906 a donné aux producteurs l'occasion de se grouper et d'organiser la défense de leurs intérêts compromis. La rareté et la cherté des fourrages avaient élevé le prix de revient du lait de 0 fr. 04 à 0 fr. 05 et les intermédiaires ne voulaient pas augmenter leurs

prix, menaçant les récalcitrants de leur laisser leur lait pour compte aux moments d'abondance (c'est leur grand moyen d'intimidation.)

Devant cet état de choses, une entente entre les producteurs s'imposait. Ce fut l'origine du « *Syndicat d'initiative des Producteurs de lait de la région* » rapidement constitué entre les agriculteurs d'une partie des départements de l'Ain, de l'Isère et du Rhône.

Ce syndicat ⁽¹⁾ a imposé le relèvement du prix du lait, créé des syndicats locaux qui se sont organisés pour le ramassage du lait et la vente aux détaillants de Lyon; il s'efforce de mettre à la portée de tous les producteurs, petits et grands, les moyens d'améliorer la qualité du lait; il s'emploie à réprimer la fraude et à faire respecter les droits du petit producteur, et, d'ici peu de temps, il aura éliminé de la région toutes les vaches laitières contaminées ⁽²⁾.

Cet exemple a été suivi, et un peu partout ont été organisés des syndicats de défense. Malheureusement ils n'ont pas répondu toujours aux espérances qu'on avait fondées sur eux.

Dans l'arrondissement de Trévoux ⁽³⁾, l'organisation syndicale pour la vente et la défense des intérêts des producteurs est en pleine évolution à l'heure actuelle. Quelques syndicats existent déjà et d'autres sont en voie de formation. Malheureusement la concurrence, pour des raisons qui n'ont rien d'agricole, s'est mise aussi de la partie et a quelque peu entravé l'action des associations. Il faut espérer cependant que tout s'arrangera, que les syndicats formés ou en voie de formation arriveront à s'entendre avec les laitiers de Lyon et se mettront en mesure de fournir une production régulière à un prix également régulier.

Cette considération a son importance, car jusqu'ici les prix ont subi des fluctuations considérables, dues sou-

(1) Renseignements communiqués par M. N. Bellet, président de ce Syndicat.

(2) M. Desplanches, secrétaire de ce Syndicat, groupe par jour 900 litres de lait qu'il vend à la Société laitière moderne. Il le fait dans un esprit syndical et pour se conformer au but poursuivi par la Société dont il fait partie.

(3) Renseignements communiqués par M. Jouandeau, professeur d'agriculture à Châtillon-sur-Chalaronne.

vent aux variations inverses de la production et de la consommation, mais aussi aux spéculations de quelques sociétés lyonnaises. Les producteurs ont dû quelquefois vendre à des prix insuffisants pour s'assurer l'écoulement de leur marchandise dans l'avenir. De pareils faits sont regrettables mais ne pourront se reproduire avec l'organisation syndicale. Deux syndicats importants ont leur siège à Villars et à Tramoyes. Il y en a d'autres.

Dans la région de Meximieux ⁽¹⁾, il existe, depuis 4 ou 5 ans, plusieurs syndicats de défense et de vente. Mais, chose curieuse, ces syndicats n'ont fait aucun tort aux laitiers, ce qui prouverait que le producteur n'a pas plus d'avantage à s'adresser à un syndicat qu'à un laitier pour la vente de son lait. La chose est facile à comprendre: le syndicat, au lieu d'englober la généralité des producteurs d'une région, ne compte que quelques adhérents, représentant à peu près la clientèle d'un laitier. Or, pour ramasser et conduire en gare le lait de ses adhérents, le syndicat doit payer un homme avec cheval et voiture, de sorte que, s'il supprime d'un côté l'intermédiaire du laitier, il est obligé de le remplacer de suite par un nouvel intermédiaire aussi coûteux que le premier.

Pour que les syndicats produisent leur plein effet, il faudrait que tous les producteurs d'une commune, puis ceux de toute une région adhèrent à la même société; il faudrait ensuite que tous ces groupements régionaux fusionnent entre eux, de façon à être assez puissants pour installer à Lyon une ou plusieurs maisons de vente.

On nous signale l'existence d'un syndicat laitier, celui de *Château-Gaillard*, dans le canton d'Ambérieu, qui s'est organisé pour le ramassage et l'expédition collective du lait à Lyon. Dans le même canton, un autre syndicat a été constitué. Mais il se contente de ramasser le lait et de le vendre aux commerçants locaux. Dans l'arrondissement de Meximieux il y a aussi plusieurs syndicats laitiers — Rigneux, Bourg-St-Christophe et Meximieux — qui fonctionnent au moyen d'un commissionnaire laitier.

La majeure partie des producteurs de lait de la commune de Jonage se sont groupés en un syndicat qui centralise à

(1) Renseignements communiqués par M. Boyer, agriculteur à Meximieux.

lui seul les 2/3 de la production totale (700 à 800 litres par jour) et les expédie lui-même aux laitiers de Lyon.

Dans la commune de *Loyes* (Ain) il existe un syndicat de défense depuis 1906. Il groupe à peu près tous les producteurs de lait de la commune. Son principal but est de favoriser la production et la vente du lait. Avant sa formation, le lait était vendu à des collecteurs qui faisaient eux-mêmes les prix. Aussitôt constitué, il passa un marché avec deux collecteurs qui prennent le lait à domicile et le paient un prix fixe, inférieur de 3 fr. par hectolitre au prix payé pour le lait rendu en gare de Lyon-Brotteaux ⁽¹⁾.

A ces efforts d'organisation de la part des producteurs, les laitiers détaillants de Lyon n'ont pas su sérieusement répondre.

Ils ont bien essayé de se grouper en syndicats de défense. Mais ce n'est encore qu'un timide essai puisqu'il n'existe que deux sociétés de ce genre: le « *Syndicat central des laitiers de Lyon* » qui compte une trentaine de membres, et le « *Syndicat des laitiers patentés* ».

Des quelques développements qui précèdent il résulte bien qu'à tous points de vue le système de vente le meilleur consiste pour le producteur à opérer collectivement le ramassage et l'expédition de son lait. Mais ici encore un intermédiaire subsiste: le laitier détaillant; et l'idéal serait évidemment que le producteur puisse non seulement expédier lui-même son lait, mais aussi le vendre, à Lyon même, dans un magasin appartenant à une société dont il ferait partie. Alors seulement serait réalisé ce rapprochement si désirable du producteur et du consommateur. Mais nous sortons alors du domaine des faits pour entrer dans celui de l'hypothèse, hypothèse désirable, théoriquement indiscutable, mais d'une réalisation encore bien problématique.

En fait, l'esprit coopératif est encore trop peu répandu dans les classes rurales pour qu'on puisse espérer voir un semblable idéal se réaliser bientôt.

A notre connaissance, une seule tentative de vente coopérative par les producteurs eux-mêmes a été faite à Lyon: c'est celle des agriculteurs de *Saint-Priest*. Encore

(1) Nous ne faisons que donner ici des exemples et nous n'avons pas la prétention d'avoir énuméré tous les Syndicats laitiers de la région.

l'organisation ne fonctionne-t-elle que très imparfaitement. Le groupement a d'abord été constitué sous forme de société anonyme par actions. Jusqu'à ces dernières années toute la production laitière de la commune de St-Priest était apportée à Lyon par les voitures des laitières. Le lait, qui était vendu 0 fr. 30 en ville n'était payé par la laitière que 0 fr. 15 au producteur, et cette dernière ne réalisait presque aucun bénéfice étant donnés les frais considérables de ce mode de transport et de distribution. C'est pour réduire les frais de transport et augmenter d'autant le bénéfice réalisé sur la vente, que les agriculteurs de St-Priest se sont constitués en syndicat. Ils ont essayé d'abord de la clientèle des laitiers détaillants de la ville; devant leur insuccès, ils ont abordé la clientèle individuelle et livrent chaque jour, directement, plusieurs centaines de litres aux consommateurs. Depuis quelque temps le syndicat s'est transformé en société anonyme par actions, et actuellement il cherche à s'organiser en véritable coopérative de vente.

Nous doutons fort que, malgré leur bonne volonté, les agriculteurs de St-Priest arrivent à un résultat appréciable. Car, ce qui rend presque impraticable, à l'heure actuelle, pour les producteurs l'emploi du système coopératif dans son intégralité, ce sont les difficultés que présente l'organisation de la vente en ville, et notamment l'impossibilité de régler la production sur la demande, impossibilité se traduisant en fait par la double nécessité d'avoir des réserves et de pouvoir transformer les invendus.

Encore une fois, nous ne pensons pas que l'esprit coopératif soit arrivé à un degré de développement suffisant chez nos agriculteurs pour leur permettre d'en venir de suite à une organisation semblable (1).

Peut-être serait-il préférable pour eux de s'en tenir provisoirement au système mixte que nous exposons tout à l'heure, d'un syndicat ou d'une coopérative constitué

(1) La grande difficulté à ce point de vue est l'entente des producteurs. Les difficultés d'entente croissent à mesure que la région embrassée augmente, que la ville est plus grande, que le nombre des coopérateurs est plus élevé. C'est vraisemblablement là qu'il faut chercher en partie la cause du succès de la laiterie coopérative de Vienne (Autriche). — Wiener Molkerei — qui compte à peine 80 membres, tous grands propriétaires puisqu'ils fournissent en, moyenne chacun 750 litres de lait par jour. (M. Beau, op. cit.).

uniquement pour le ramassage et l'expédition du lait. Mais, au lieu de vendre aux détaillants de la ville, ce syndicat chercherait à passer des marchés avec une ou plusieurs des sociétés pour la vente du lait qui se sont constituées à Lyon. Ces sociétés, étant donné leur chiffre d'affaire, peuvent acheter en gros, faire des traités de longue durée et régulariser ainsi la demande; elles peuvent surtout imposer aux producteurs de sages précautions d'hygiène, de nourriture et de sélection du bétail. C'est ce que fait à Lyon déjà la « Société laitière moderne » (1).

Plus tard peut-être, instruits par l'exemple même de l'organisation purement commerciale de ces sociétés (2), les

(1) Sup. p. 150. La Société laitière d'approvisionnement de Copenhague « *Kjøbenhavns Mælkeforsyning* » n'accepte le lait que des fermiers ou propriétaires qui veulent bien s'engager à le livrer dans des conditions déterminées, stipulées dans un contrat qui lie le signataire à la Société. Chaque sociétaire est tenu d'observer scrupuleusement les clauses de ce contrat, sous peine d'amende ou de résiliation. C'est ainsi que, pour l'alimentation et l'hygiène du bétail, le producteur est tenu : 1° de ne laisser les vaches, sous aucun prétexte, séjourner à l'étable pendant l'été; 2° de les mettre au vert aussi longtemps que le temps le permet; 3° de ne leur donner qu'une nourriture saine, de bonne qualité et exempte de substances qui pourraient altérer la composition et la saveur du lait (tous les résidus de distillerie, ainsi que les navets, choux-navets, gesses, rutabaga, sont exclus de l'alimentation — les carottes et les betteraves, ainsi que les tourteaux de colza et de tournesol ne sont tolérés que dans une certaine proportion). En ce qui concerne l'hygiène, les prescriptions sont aussi très sévères, étant donné que la Société livre son lait à la consommation sans le modifier par la pasteurisation ou la stérilisation. Pour en assurer l'observation, la Société n'a pas hésité à imposer au producteur, par contrat, la visite de vétérinaires. Ils sont chargés d'inspecter le bétail et d'obliger les producteurs à se conformer strictement aux instructions de la Société. C'est ainsi que les fermiers doivent retirer immédiatement de l'étable et isoler toute vache déclarée par le vétérinaire atteinte de tuberculose et s'en débarrasser le plus rapidement possible.

Toutes ces conditions qui peuvent paraître tyranniques, comportent cependant de nombreux avantages pour le laitier qui s'y soumet : Elles l'obligent à renoncer à des modes d'alimentation surannés, défectueux et peu productifs et à leur substituer des procédés que l'expérimentation a révélés comme meilleurs et plus rémunérateurs; elles le mettent en garde contre son ignorance en matière d'hygiène en le forçant à surveiller de près l'état sanitaire de son troupeau et de son personnel, et lui permettent d'éviter ainsi le préjudice que pourrait lui causer éventuellement l'apparition dans sa ferme d'une maladie épidémique. (Dr H. de Rothschild. Le lait à Copenhague).

(2) L'exemple le plus caractéristique et le plus important de ces Sociétés commerciales organisées pour la vente au détail du lait dans les villes est celui de la laiterie Bolle à Berlin. Fondée en 1881, elle achète directement aux producteurs, prépare le lait et le vend au détail. Elle distribue en moyenne 80.000 litres de lait par jour et fabrique, avec les invendus, du beurre et du fromage.

producteurs en arriveront-ils à les supplanter en instituant la vente directe! Mais, encore une fois, le moment ne nous paraît pas venu.

D'ailleurs ce n'est pas seulement à Lyon, c'est dans toute la France, que l'exploitation coopérative par le producteur lui-même est ignorée. On ne peut citer chez nous que deux laiteries coopératives approvisionnant des villes: à Bordeaux, la laiterie des propriétaires réunis, qui traite 10.000 litres par jour; à Nice, la laiterie de Guilhaumes, qui vend journellement un millier de litres.

Mais à l'étranger, l'esprit coopératif est plus développé que chez nous. En Norvège, en Danemark, en Hollande, en Allemagne, en Autriche, en Hongrie⁽¹⁾, en Suisse et aux Etats-Unis, les exemples abondent de coopératives de producteurs pour la vente du lait.

Nous en avons un tout près de nous: la « *Laiterie agricole de Genève* ».

Cette société coopérative, fondée en 1905, groupe pour la vente du lait à Genève, 19 « fruitières », qui sont elles-mêmes des sociétés coopératives de production.

Dans chaque village suisse, les cultivateurs se groupent en sociétés et centralisent leur lait pour la vente. Le ramassage est fait à tour de rôle par l'un des associés ou par un commis à gage fixe. Le local est loué par la commune ou le hameau⁽²⁾.

Quelques-unes de ces fruitières, au lieu de vendre leur lait à une société de vente ou à un laitier de Genève, ont organisé une coopérative de vente.

La société est dirigée par un bureau de délégués qui nomme un directeur-comptable, rétribué, chargé d'assurer la marche de l'affaire et de recruter le personnel. Elle possède à Genève un local des plus simples comprenant: une cave, avec eau courante froide pour la conservation du

(1) En Hongrie, pays d'élevage, de nombreuses Associations laitières existent entre les grands et les petits propriétaires. La plus importante est la « *Laiterie Centrale* » de Buda-Pesth. Fondée en 1883, entre 50 ou 60 grands propriétaires des environs de Buda-Pesth, avec 116 parts sociales de 800 couronnes chacune, elle comptait dix ans après 83 membres possédant 431 parts. Le lait des associés est envoyé à la Laiterie Centrale et, après une préparation spéciale, livré à la consommation. (Renseignements communiqués par M. R. Gonnard).

(2) En Savoie, au contraire, le droit de centraliser le lait est mis en adjudication. Le fruitier adjudicataire fait un prix avec les producteurs, paye un fermage et vend son lait comme il l'entend.

lait; un entrepôt pour les bidons et les voitures de livraison; une installation à la vapeur pour le nettoyage des récipients; une petite beurrerie pour transformer le non-vendu; les bureaux et le logement du directeur.

Le lait arrive par les tramways dans des bidons de 50 litres. Il a été refroidi à 10° au départ. Il est livré et distribué en ville soit aux particuliers, soit même aux revendeurs à qui on fait un escompte. La livraison au détail s'effectue sans emploi de bidons plombés ou de bouteilles cachetées.

Voici quelques chiffres pour l'exercice 1907 ⁽¹⁾:

Lait	{	Lait livré par les laiteries associées	2.979.418	lit.
		Lait acheté	420.146	—
		Lait vendu	3.019.516	—
Beurre . . .	{	Beurre acheté et fabriqué	26.000	kil.
		Beurre vendu	25.855	—
Fromages . .	{	Fromages achetés et fabriques	60.675	kil.
		Fromages vendus	55.000	—

Les comptes se soldent par un bénéfice de 72.000 fr. pour le lait seul. Mais il est à remarquer que ce bénéfice se balance à peu près exactement avec les frais généraux, l'amortissement du matériel et le compte profits et pertes. Le bénéfice réalisé, qui est de 16.000 fr. est obtenu par le commerce des produits laitiers: 13.000 fr. de beurre et 3.000 fr. de fromages.

Pour entrer dans la société, chaque fruitière ou chaque particulier (car la société compte aussi parmi ses membres deux fermiers adhérents à titre individuel) doit verser une cotisation de 22 fr. par litre de lait qu'il s'engage à fournir. Sur ces 22 fr., 15 fr. sont versés au fonds de réserve et restent définitivement propriété de l'association. Les 7 autres francs sont destinés à compenser, pour les sociétés déjà reçues, la baisse du taux de répartition que pourrait amener l'entrée de nouveaux sociétaires, n'apportant aucune clientèle et dont le lait devrait être fabriqué ou vendu à bas prix. En 1907, il a été de ce chef porté au compte dit de remboursement, une somme de 6.724 fr. 15 qui sera répartie entre les sociétés entrées avant 1907.

La société vendait cette année 8.000 litres de lait par

(1) Extrait des « Comptes de l'année 1907 » et du « Rapport du Conseil d'administration de la Société sur l'exercice 1907 ».

jour. Elle paye le litre 18,8 centimes ⁽¹⁾ à ses associés et le revend de 0 fr. 22 à 0 fr. 25.

La société se propose même d'organiser la vente de laits spéciaux provenant de vaches tuberculinees. Mais les frais à faire pour la reconstitution des étables étant considérables, l'idée ne marche que lentement.

Un autre exemple d'organisation coopérative pour la vente du lait est celui de la « *Wiener Molkerei* » (laiterie coopérative viennoise). Cette société traite en moyenne 60.000 litres de lait par jour dont les 2/3 sont vendus en nature et le reste transformé en crème, beurre ou fromage. Elle possède à Vienne une installation luxueuse, présentant tous les perfectionnements scientifiques les plus nouveaux pour le traitement du lait. Ses remises renferment 120 voitures de distribution, attelées, ainsi que 110 petites voitures à bras qui servent aux succursales. Celles-ci sont au nombre de 125, réparties dans les 20 arrondissements de la ville.

Le lait entier est filtré, refroidi à 4° ou 5° et immédiatement mis en bouteille ou en bidons plombés. Il est livré à domicile au prix de 30 heller (0 fr. 315) le litre et sa teneur en matière grasse a atteint, en 1904-1905, 37 gr. 5 par litre.

Cette organisation présente le système idéal de l'approvisionnement en lait des villes: la vente directe du producteur au consommateur, avec tous les avantages techniques, hygiéniques et commerciaux qu'entraîne la grande exploitation ⁽²⁾.

(1) En payant le lait 0 fr. 188 le litre toute l'année la Société l'a payé au maximum puisqu'à ce taux le lait ne donne pas de bénéfice.

(2) M. Beau, op. cit.

CONCLUSION

C'est à dessein qu'au cours de ce travail nous nous sommes efforcé de juxtaposer, ou même d'opposer, les idées et les faits, la théorie et la réalité. En effet, celui qui ne veut pas faire une œuvre vaine, ne doit pas proposer une doctrine si élevée, si belle, si lointaine, que son éclat éblouisse et son inaccessible hauteur décourage ceux que l'on convie à la réaliser. Et peut-être le théoricien social est-il tenté d'agir en artiste plutôt qu'en scientifique: il se réjouit et s'exalte à imaginer un idéal, tandis que loin de lui les hommes s'égarent et se lassent dans la triste réalité.

Au contraire, à bien voir ce qui est, on conçoit mieux ce qui doit être, ce qui peut être; rapprochées des faits, les idées deviennent plus justes, plus pratiques, plus fécondes.

Du contraste entre celles-ci et ceux-là jaillit une force nouvelle: un désir plus intense de hausser la pratique à la hauteur de l'accessible théorie.

Telle est la conclusion qui, selon nous, doit ressortir de la lecture d'un livre comme celui-ci.

Peut-être que d'aucuns, déjà lassés ou moins courageux, seront tentés, au contraire, de conclure à l'inutilité des efforts. N'avons-nous point été obligés, au spectacle de la réalité que nous dévoilait notre enquête, de dire que, dans nos régions au moins, le paysan semblait se désintéresser de son sort, puisqu'il négligeait l'amélioration des cultures, la sélection du bétail, l'organisation de la vente! Plus exactement, nous avons conclu que ce n'était point la bonne volonté qui lui manquait, mais le savoir-faire. Nous avons senti qu'un lent et sourd travail de germination s'opérait

dans cette masse; déjà la vieille routine, froide, terne et inculte comme la terre durant l'hiver, a craqué sous la poussée du blé qui lève, et, par endroits, nous apercevons les îlots verdoyants de l'organisation sociale et économique.

Ce qu'il y a de plus remarquable, ce qui doit nous laisser tout espoir, c'est que, la plupart du temps, c'est de lui-même que « l'homme de la terre » s'est éveillé et s'est mis à agir. S'il porte sa force en lui-même, elle ne faillira point.

Tout au moins convient-il de l'aider: Préciser pour lui ce qu'il veut faire et qu'il ne conçoit que confusément, lui proposer à faire ce que d'autres ont essayé, voilà, nous semble-t-il, la manière d'être utile et bienfaisant.

Après avoir terminé notre travail, il nous apparaît, avec plus d'évidence — ce que déjà nous écrivions au début — que l'agriculteur français est en *mal de croissance*. Il a besoin, oserions-nous dire, de deux fortifiants: l'esprit de science et l'esprit d'association. Car la science agricole lui a été proposée et jusqu'ici il en a peu usé. Il faut lui en donner le goût, soit par une éducation continue, difficile, mais efficace, soit par l'adaptation plus heureuse, la spécialisation plus effective des programmes qui lui sont proposés.

Quel est donc, en effet, l'agriculteur qui possède, même en raccourci, les notions commerciales que nous avons exposées, et quel est celui qui devrait les ignorer dans une société en marche vers la prospérité? Cependant elles sont simples, faciles, une fois ramenées aux principes et éclairées par des exemples. Mais, encore une fois, quels sont ceux qui, en ayant un besoin urgent, les connaissent? Quels sont ceux qui veulent apprendre à les connaître? Ils sont rares!

Si ce n'est point la sève des principes — trop souvent ignorés — qui a fait éclore les organisations sociales que nous apercevons, c'est au moins le vent de l'exemple qui a, de ci, de là, emporté des graines fertiles. Mais, souvent aussi, elles ont séché et ont péri, ne trouvant point un terrain préparé. Que de fois a-t-on vu avorter des associations qui semblaient devoir vivre!

« C'est qu'il n'y a pas vraiment association lorsqu'il y a simplement cohésion ou groupement. Pour que leur association soit féconde en résultats et solide en durée, il

faut que les associés aient compris — mais profondément — que les hommes exerçant la même profession ont les uns envers les autres des devoirs de solidarité, de justice et de bienfaisance. Le sens de l'intérêt général, engendrant le désintéressement et la discipline, doit chez eux primer le sens de l'intérêt particulier, générateur d'égoïsme, de susceptibilité et de fierté indocile. Il faut encore que les associés aient acquis suffisamment de personnalité et d'initiative pour qu'ils fassent de l'association *leur œuvre*, pour qu'ils s'y intéressent et lui donnent leurs efforts. Sans quoi elle deviendra l'œuvre d'un tel ou d'un tel, président flatté ou secrétaire dévoué qui, se lassant bientôt d'agir seul, laissera se désorganiser et mourir ce corps qui n'avait de la vie que l'apparence, — ou fera servir son influence à ses ambitions commerciales ou politiques ⁽¹⁾. »

Donc, c'est en acquérant le goût de la science et le sens de l'association que la classe paysanne s'élèvera et deviendra l'artisan de sa propre régénération, non point par une révolution bruyante faite en dehors de l'ordre et du respect du pouvoir, mais par une évolution lente, sûre, tenace, éclairée.

N'avions-nous point raison de dire qu'il fallait terminer ce travail, apte à l'y aider, par une note d'espérance qui ranime et réconforte!

(1) H. Moro. *Chronique du Sud-Est*, Lyon : L'Elite rurale et son action sociale.

Vu :

Lyon, le 26 Février 1908,
LE PRÉSIDENT DE LA THÈSE,
R. GONNARD.

Vu :

Lyon, le 28 Février 1908,
LE DOYEN DE LA FACULTÉ,
E. CAILLEMER.

Vu et permis d'imprimer :

Lyon, le 29 Février 1908,
LE RECTEUR DE L'ACADÉMIE, PRÉSIDENT DU CONSEIL DE L'UNIVERSITÉ
P. JOUBIN.

BIBLIOGRAPHIE

- AUGIER, *La France et les traités de commerce*, Paris, 1906.
- BARATIER, *Les étangs de la Dombes*. Trévoux, 1905.
- BEAU (M.), *L'approvisionnement en lait des grandes villes*. Rapport présenté au premier congrès international d'hygiène alimentaire. Paris, 1906.
- BERGET, *La coopération dans la viticulture européenne. — Etude d'économie rurale et d'histoire agronomique*. Lille, 1902.
- BERNARD (Fr.), *Principes d'économie rurale*. Montpellier et Paris, 1898.
- BROUILHET, Articles dans le *Musée Social*.
- CAUWÈS, *Précis du cours d'économie politique*, professé à la Faculté de droit de Paris. Paris, 1878-1879.
- CHOQUET, *Etude sur l'organisation du crédit agricole en France*. Paris, 1899.
- COLSON, *Cours d'économie politique*, professé à l'Ecole nationale des Ponts-et-Chaussées. Paris, 1907.
- Compte-rendu de la 3^{me} session de la Semaine Sociale de France*. (Dijon, 1906).
- Compte-rendu du 6^{me} Congrès national des syndicats agricoles* (Angers 1907).
- CONVERT, *Les entreprises agricoles*. Paris, 1901.
- *L'industrie agricole*. Paris, 1901.
- DESIGAUX, *De la coopération dans les beurreries des Charentes et du Poitou*. Paris, 1905.
- DEVILLE, *L'agriculture dans le département du Rhône*. Lyon, 1906.
- DIFFLOTH, *Agriculture générale*. Paris, 1905.
- DULAC, *Le commerce des produits agricoles — bétail et viande de boucherie (Annales agronomiques)*.
- *Manuel de la vente coopérative des grains*. Versailles, 1906.

- DUPORT, *Rapport à la commission des achats et ventes de l'Union du Sud-Est des syndicats agricoles*. Lyon, 1889.
- DURAND (L.), *Le crédit agricole en France et à l'étranger*. Paris, 1891.
- Enquête sur l'industrie laitière*, par l'Office de renseignements agricoles du Ministère de l'Agriculture. Paris, 1903.
- FÉRAUD, *La vente directe des produits agricoles par les syndicats et les sociétés coopératives*. Paris 1902.
- FLOUR DE SAINT-GENIS, *La propriété rurale en France*. Paris, 1902.
- FOVILLE (DE), *La transformation des moyens de transport et ses conséquences économiques et sociales*. Paris, 1880.
- FRÉCON, *La navigation du Rhône*. Etude historique et économique. Lyon, 1907.
- GAROLA, *Les céréales*. (*Encyclopédie agricole*). Paris, 1905.
- *Les plantes fourragères*. (*Encyclopédie agricole*). Paris, 1904.
- GIDE (CH.), *La coopération*. Conférences de propagande. Paris, 1900.
- *Principes d'économie politique*.
- GONNARD (R.), *Le réveil du protectionnisme en Angleterre*. Rapport présenté à la Société d'économie politique de Lyon, le 12 Février 1904. (*Revue générale du Droit*, année 1904).
- *L'émigration européenne au XIX^e siècle*. Paris, 1906.
- GOUIN (R.), *Alimentation rationnelle des animaux domestiques*. (*Encyclopédie agricole*). Paris, 1905.
- GUILLOU, *L'émigration des campagnes vers les villes et ses conséquences économiques et sociales*. Paris, 1905.
- HUBERT-VALLERAUX, *La coopération*. Paris, 1904.
- IMBART DE LA TOUR, *La crise agricole en France et à l'Etranger*. Nevers, 1900.
- KAUTSKY, *La question agraire*. Etude sur les tendances de l'agriculture moderne. Paris, 1900.
- KÆPPELI, *La race bovine tachetée de la Suisse*. Berne, 1903.
- KOZIELSK-KOSSIŁOWSKI (G. DE), *La coopération agricole en Irlande*. Paris, 1906.
- Kurzgefasste Monographie der Genossenschaft Ungarischer Landwirthe* (geschrieben von einem Mitgliede, gelegentlich des internationalen congresses) Budapest, September 1904.
- LALLIER, *Etude sur les warrants agricoles*. Nancy, 1903.
- LAVERGNE (L. DE), *L'agriculture et la population*. Paris, 1865.
- LECOUTEUX, *Cours d'économie rurale*. Paris, 1889.

LILLET, *Considérations économiques sur la tarification française des transports de marchandises par chemins de fer*. Bordeaux, 1903.

LIST (Fr.), *Système national d'économie politique*. Traduction Richelot. Paris, 1857.

MALHERBE, *Les syndicats de laiteries*. Bruxelles, 1902.

MARTIN, *La laiterie*. Paris, 1904.

MÉLINE (J.) *Le retour à la terre et la surproduction industrielle*. Paris, 1905.

MEURIOT, *Des agglomérations urbaines dans l'Europe contemporaine ; essai sur les causes, les conditions, les conséquences de leur développement*. Paris, 1897.

MORAS, *La crise du blé*. Paris, 1902.

MOREL (R.-L.), *Du commissionnaire contrepartiste*. Paris, 1904.

PHILIPPOVICH (Eugen von), *La politique agraire*. Paris, 1904.

PIRET (J.), *Traité d'économie rurale*. Bruxelles et Paris, 1889-1893.

RIVET, *Les boulangeries coopératives en France*. Paris, 1904.

ROCQUIGNY (Comte de), *La coopération de production dans l'agriculture*. Paris, 1896.

— *Les syndicats agricoles et le socialisme agraire*. Paris, 1893.

— *Les syndicats agricoles et leur œuvre*. Paris, 1900.

RONCE, *La crise agricole*. Paris, 1900.

ROSTAND, *L'action sociale par l'initiative privée*. Paris, 1892-1897.

ROTHSCHILD (D' H. de), *Le lait à Copenhague*. Paris, 1903.

SAVOT, *Rapport à la Semaine Sociale de Dijon sur la crise de la famille agricole en Bourgogne*. Dijon, 1906.

SAY (J.-B.), *Cours d'économie politique*.

— *Traité d'économie politique*.

SOUCHON, *La propriété paysanne*. Paris, 1899.

— *Articles dans la Revue de l'économie politique*.

SURCOUF, *Les sociétés coopératives de consommation en France*. Rennes, 1902.

SYLVESTRE, *Œuvre des syndicats agricoles pour l'organisation collective de l'achat et de la vente*. Bordeaux, 1905.

THIERRY, *Les vaches laitières*. Paris, 1905.

TRIGAUT, *Les laiteries coopératives en Belgique et à l'étranger*. Bruxelles, 1900.

- TROLLAT, *Les obligations qui naissent du contrat de commission*. Poitiers, 1902.
- VANDERVELDE, *L'exode rural et le retour aux champs*. Paris, 1903.
- VILLE, *Le propriétaire devant sa ferme délaissée*. Paris, 1890.
- VISME (DE), *Associations agricoles, Syndicat*. Lyon, 1906.
- WORMS, Articles dans la *Revue de l'enseignement*.
- ZOLLA (D.), *Etudes d'économie rurale*. Paris, 1896.
- *Questions agricoles d'hier et d'aujourd'hui* (chronique agricole du *Journal des Débats*. Paris, 1894-1895).
- Articles dans la *Revue politique et parlementaire*.
-

PÉRIODIQUES ET DOCUMENTS OFFICIELS

- Action populaire* (1').
- Annales agronomiques*.
- Annales de la science agronomique*.
- Annales politiques et littéraires*.
- Annuaire de l'agriculture et des associations agricoles*.
- Annuaire statistique de la France*.
- Bulletin de la Société française d'encouragement à l'industrie laitière*.
- Bulletin de la Société des agriculteurs de France*.
- Bulletin du Ministère de l'agriculture*.
- Chronique du Sud-Est* (1a).
- Démocratie du Sud-Est* (1a).
- Journal des Economistes*.
- Journal d'agriculture pratique*.
- Journal des Débats*.
- Journal Officiel*.
- Monde économique* (1e).

Musée Social. Bulletins et Annales.

Réforme sociale (1a).

Revue d'Economie politique.

Revue de l'Enseignement.

Revue des Deux-Mondes.

Revue économique internationale.

Revue générale du droit.

Revue politique et parlementaire.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION. — L'exode rural, ses causes et ses effets. La crise agricole prend fin. Situation précaire de celui qui vit de la terre. Ce qui manque encore au paysan	5
---	---

PREMIÈRE PARTIE

Le rôle des débouchés

CHAPITRE PREMIER. <i>Définition. Utilité des débouchés.</i>	
Importance grandissante des débouchés pour l'agriculture. Situation d'infériorité de l'agriculture vis-à-vis des autres industries au point de vue de l'étendue des débouchés. Remèdes possibles. Grands progrès techniques en ce qui concerne la production. — Peu de progrès en ce qui concerne la vente. La crise récente du Midi viticole prouve l'importance de la question des débouchés	15

CHAPITRE II. <i>Les débouchés naturels.</i>	
Définition. — Il faut l'utiliser pleinement, en suivre les variations. — L'utilisation d'un débouché peut entraîner à de trop grandes dépenses : le débouché est alors un mirage. Influence prépondérante du climat et du sol. Désaccord entre l'élément économique : le débouché — et les éléments naturels : le climat et le sol. Tendance à une observation de plus en plus exacte des lois naturelles, tendance favorisée par le développement de moyens de communication . . .	28

CHAPITRE III. <i>Débouchés nouveaux.</i>	
Intérêt du producteur à chercher des débouchés nouveaux. — Définition. — Il peut arriver qu'un producteur soit obligé de transformer sa culture. — Chaque jour il se crée des débouchés nouveaux. L'alcool industriel, solution de la crise viticole du Midi. Influence de l'industrie sur le développement des débouchés des produits agricoles. — Frédéric List	41

CHAPITRE IV. <i>Débouchés artificiels.</i>	
Définition. — Deux manières de créer des débouchés artificiels : ou bien en changeant les conditions de la production on améliore le produit qui se vend mieux — ou bien en transformant, à la ferme même, certains produits végétaux ou animaux en produits manufacturés. C'est le premier de ces procédés qui est susceptible d'une plus grande généralisation, de l'agriculture à se séparer de l'industrie	49

CHAPITRE V. *Débouchés extra-nationaux.*

Définition. — Généralisation de la concurrence au marché mondial qui a élargi les débouchés. — L'internationalisme économique. — Influence respective du protectionnisme et du libre-échange sur le développement et l'utilisation des débouchés extérieurs. — Le libre-échange en Angleterre, ses conséquences. — L'impérialisme et M. Chamberlain. — Histoire de notre politique douanière : libéralisme de la constituante. — Système de l'échelle mobile sous la Restauration. — Traité de commerce franco-anglais de 1860. — Loi des surtaxes de 1837. — Loi du 11 janvier 1892. — La thèse protectionniste gagne tous les jours du terrain : ses avantages et ses inconvénients. — Importance exagérée accordée aux débouchés extra-nationaux

57

DEUXIÈME PARTIE

Les différentes méthodes de vente

CHAPITRE PREMIER. *La vente directe.*

Définition. — C'est le mode le plus simple et le plus ancien. Il est encore pratiqué par un grand nombre de petits cultivateurs établis autour des centres de population de quelque importance. Avantages de ce mode de vente. Inconvénients

78

CHAPITRE II. *La vente par intermédiaire.*

Ce qu'est l'intermédiaire. On y a été fatalement amené par la force des choses. Les services qu'il rend. A certains points de vue il est un mal. Il a pris trop d'importance et trop d'indépendance. Il est un agent de fraude. Utopie irréalisable de la suppression absolue de la classe des intermédiaires. Rapprochement du producteur et du consommateur. Rôle de l'association

81

CHAPITRE III. *La vente collective.*

Pénétration des idées et de l'organisation coopératives dans les masses rurales. Ce sont les associations de vente qui sont les moins nombreuses. Avantages de l'association pour la vente

88

Exemples d'organisation de la vente collective par les syndicats — par les coopératives

94

Clientèle des syndicats et coopératives de vente

107

CHAPITRE IV. *La vente directe à l'étranger.*

Danemark — Irlande — Allemagne — Angleterre — Hollande — Suisse — Italie — Etats-Unis — Tyrol — Hongrie

111

TROISIÈME PARTIE

La question du lait à Lyon

CHAPITRE PREMIER. *Lyon centre de consommation du lait.*

La consommation du lait en général. — Les usages auxquels on l'emploie. — Sa valeur dans l'alimentation. — Chiffre de la consommation journalière du lait à Lyon. — Qualité insuffisante du lait vendu résultant de la mauvaise organisation de la vente. La méthode de vente facilite la fraude. — Service du contrôle du lait. — Grandes sociétés de vente à Lyon et tentatives d'organisations spéciales

125

CHAPITRE II. *La région lyonnaise productrice de lait.*

Questions préliminaires : la production laitière est, pour ainsi dire, imposée. — Prix de revient du litre de lait. — La culture des prairies et des plantes fourragères comparée à celle des céréales au point de vue des rendements et du bénéfice réalisé par le cultivateur . . . 137

Dans quelle mesure la région lyonnaise satisfait le débouché de Lyon. — Première région : la Dombes. — Deuxième région : vallées du Rhône et de l'Ain. — Troisième région : plateau de Crémieu-Morestel. — Quatrième région : ~~région~~ molassique. — Cinquième région : le département du Rhône. — Sixième région : les vallées de la Saône et du Rhône 145

CHAPITRE III. *L'organisation de la vente.*

Opérations préalables à la vente : ramassage, transport, organisation matérielle des magasins de vente et du service de livraison en ville. Garanties qu'il faudrait donner au consommateur pour vendre beaucoup et vendre cher.

La vente du lait à Lyon : 1^o la vente directe : les laitières. — 2^o la vente par intermédiaire : collecteurs ou ramasseurs, laitiers détaillants. — 3^o Essais de vente collective. — Difficultés de l'organisation de coopératives de vente par les producteurs eux-mêmes. Système mixte d'association de producteurs vendant à de grandes sociétés commerciales. Exemples de coopératives étrangères 171

CONCLUSION 189

BIBLIOGRAPHIE 193

24.579. — Imp. V. M. PAQUET, Rue de la Charité, 46, Lyon.
